Luigi Fontana-Russos

Handelspolitische Theorien

INAUGURAL-DISSERTATION

ZUR

ERLANGUNG DER DOKTORWÜRDE

DER HOHEN STAATSWIRTSCHAFTLICHEN FAKULTÄT DER
KGL. LUDWIG-MAXIMILIANS-UNIVERSITÄT ZU MÜNCHEN

ACAD.
LUDOVIC.
BIBL.

VORGELEGT VON

LUDWIG VOIGT
AUS MÜNCHEN

STUTTGART
DRUCK DER UNION DEUTSCHE VERLAGSGESELLSCHAFT
1910

Inhaltsverzeichnis

Seite

Erster Abschnitt: Die allgemeinen Grundlagen der Theorie 1

Erstes Kapitel: Die Theorie des auswärtigen Handels 3

Zweites Kapitel: Freihandelsprinzip und Schutzzollargumente 7

Zweiter Abschnitt: Die Schutzzollargumente 13

Drittes Kapitel: Das Erziehungsargument 15

Viertes Kapitel: Das Krisenargument 24

Fünftes Kapitel: Das Steuerlastargument 45

Sechstes Kapitel: Das Schleuderexportargument 57

Schluß 83

Tabellen 85

Literaturverzeichnis 95

Erster Abschnitt

Die allgemeinen Grundlagen der Theorie

Digitized by the Internet Archive
in 2026

https://archive.org/details/IA41545824_0076

Erstes Kapitel

Die Theorie des auswärtigen Handels

In der handelspolitischen Literatur werden, auch soweit sie nicht von einseitigem Interessenstandpunkt ausgeht, die rein wirtschaftlichen Erwägungen vielfach mit Motiven anderer Art vermischt und von diesen überwuchert. Namentlich sozialpolitische Motive — Schutz der nationalen Arbeit — und Rücksichten der äußeren und inneren Politik — Wahrung der Unabhängigkeit und Machtstellung nach außen, Konservierung gewisser als besonders staatserhaltend gedachter Gesellschaftskreise auch auf Kosten der Wirtschaftlichkeit nach innen — spielen hier eine besondere Rolle.

Freilich finden sich daneben auch Schriftsteller, welche die Zollfrage in erster Linie als wirtschaftliche Frage behandeln und aus rein wirtschaftlichen Gesichtspunkten zu lösen suchen. Diese Betrachtungsweise zeichnete von Anfang an die Freihandelsschule aus. Aber auch auf der Gegenseite haben derartige Anschauungen manche Vertreter gefunden. Zu diesen gehört Fontana-Russo. Die Handelspolitik ist ihm ein Mittel, die Produktion den Formen zuzuführen, welche den wirtschaftlichen Verhältnissen des Landes am besten entsprechen, mit dem Endziel einer ständigen Herabsetzung von Produktionskosten und Verkaufspreisen und einer stetigen intensiven und extensiven Erweiterung des Konsums[1]).

Wie die Freihändler wird er durch das vorgesteckte Ziel mit logischer Notwendigkeit zu der Erkenntnis geführt, daß sich ein wirtschaftliches System der Handelspolitik nur auf einer genauen Kenntnis von Wesen und Wirkungen des auswärtigen

[1]) Fontana-Russo a. a. O. Buch II, Kap. I, § 44.

Handels aufbauen läßt. Dementsprechend entwickelt er im ersten Buch seines Werkes seine Theorie des auswärtigen Handels, die zunächst in ihren Grundzügen kurz wiedergegeben werden soll.

Der Wert eines Gutes — so führt Fontana-Russo aus — werde durch seinen Grenznutzen bestimmt, d. h. durch die Bedeutung, welche jeweils die letzte verfügbare Einheit dieses Gutes für die Bedürfnisbefriedigung des Wirtschaftssubjektes habe. Bei einem Warenaustausch bilde also der Grenznutzen der ausgetauschten Waren den Rahmen, innerhalb dessen sich der Tauschwert festsetzen müsse. Liegen jedoch die Kosten, zu welchen ein Wirtschaftssubjekt die durch Tausch erworbenen Waren selbst herstellen könne, innerhalb des durch den Grenznutzen gebildeten Rahmens, so treten diese an seine Stelle. In den überwiegenden Fällen, in denen die vom Ausland bezogenen Waren im Inland ebenfalls, wenn auch mit höheren Kosten, hergestellt werden können, bilden also die relativen Kosten, nicht der relative Nutzen der aus- und eingeführten Waren die Grundlage für die Wertbestimmung. Das habe zur Folge, daß bei reinem Tauschhandel eine Ware nur dann eingeführt werde, wenn sie auf diesem Wege mit geringerem Kostenaufwand erlangt werden könne als durch eigene Erzeugung, wenn also die Einfuhr mit einer Kostenersparnis verbunden sei. Die Mehrzahl der eingeführten Waren bestehe allerdings aus solchen, für deren Herstellung das Einfuhrland von Natur weniger geeignet sei als das Ausland; es sei aber auch die Möglichkeit vorhanden, Waren einzuführen, welche das Einfuhrland mit geringeren Kosten für die Einheit erzeugen könne als das Ausland, oder als die Waren, die es zur Bezahlung seiner Einfuhr exportiere.

Bestünde nun zwischen den verschiedenen Ländern völlig freie Bewegung von Kapital und Arbeit, so würde sich unter dem Einfluß der Konkurrenz und des Gesetzes der Ausgleichung der Gewinne der Wert der ausgetauschten Waren den Produktionskosten proportional gestalten. Da diese Voraussetzung aber nicht zutreffe, sei für die Bestimmung des Austauschverhältnisses und damit für die Gewinnverteilung unter die austauschenden Länder lediglich das Verhältnis von Angebot und Nachfrage maßgebend. Das Wertverhältnis der ausgetauschten Waren müsse sich so gestalten, daß die Gesamtheit der Ausfuhr und die Gesamtheit

der Einfuhr, bzw. — wenn man auch die übrigen Faktoren der internationalen Zahlungsbilanz berücksichtige — die Gesamtheit der Forderungen und Schulden des Landes gleiche Werte darstellen. Allerdings verhindere die Teilnahme einer größeren Anzahl untereinander konkurrierender Länder am Handelsverkehr, daß der Vorteil aus dem Warenaustausch einem einzigen von ihnen in allzu hohem Maße zugute komme.

Von Bedeutung sei es ferner, ob die Erzeugung der ausgetauschten Waren dem Gesetz des zunehmenden oder dem des abnehmenden Ertrags unterliege. Denn während im ersten Fall eine Ausdehnung der Nachfrage und Produktion die Kosten verringere und damit die Grenzen des Austauschverhältnisses erweitere und den Gewinn erhöhe, trete im anderen Fall gerade umgekehrt eine Verengerung der Grenzen und eine Verkürzung des Gewinns ein, die schließlich den Warenaustausch ganz unterbinden könne.

Auch wo das Geld seine Rolle als Vermittler des Warenaustauschs übernommen habe, bleibe der geschilderte Vorgang seinem Wesen nach unverändert. Nach wie vor sei die Gleichung der internationalen Nachfrage anzustreben, da kein anderer Zustand auf die Dauer bestehen könne. Die Erreichung dieses Zieles setze eine entsprechende Gestaltung der Werte und, da diese nunmehr ihren Ausdruck in Geld finden, der Preise voraus. Die Warenpreise müssen sich in den im Handelsverkehr stehenden Ländern so abstufen, daß sich der Warenverkehr genau so abspiele, wie bei reinem Tauschhandel, und daß gleichzeitig die Preise in den verschiedenen Ländern nicht um mehr als um den Betrag der Transportkosten voneinander abweichen.

Eine Änderung der Preise bedeute aber eine Änderung des Geldwerts, und da dieser zu einem großen Teil durch die Geldmenge bestimmt werde, so ergebe sich als einfachstes Mittel für die Herstellung des Gleichgewichts der internationalen Nachfrage eine entsprechende Änderung der Geldmenge in den austauschenden Ländern. Eine solche Einwirkung auf die Preise könne die Geldversendung jedoch nur dann ausüben, wenn sie einen beträchtlichen Teil der Umlaufsmittel des Landes ergreife. Die Statistik der Ein- und Ausfuhr von Edelmetallen zeige jedoch, daß dies nicht der Fall sei. Die Erklärung für diese Er-

scheinung sei darin zu finden, daß bei der modernen entwickelten Kreditwirtschaft eine Reihe anderer Faktoren — Änderung in anderweitigen Bestandteilen der Zahlungsbilanz, Effektenversendung, Spekulation, Diskontopolitik — vorhanden seien, durch deren Eingreifen kleinere und vorübergehende Schwankungen im Warenaustausch ausgeglichen und dadurch allzu heftige und zahlreiche Preisschwankungen vermieden oder auch notwendig gewordene Preisänderungen herbeigeführt werden können, ohne daß es hierzu einer Geldbewegung bedürfe.

Mit diesen Ausführungen befindet sich Fontana-Russo im wesentlichen in Übereinstimmung mit der Theorie des auswärtigen Handels, die sich in der englischen Freihandelsliteratur ausgebildet und ihre letzte gründlichste Darstellung bei Bastable gefunden hat. Nur in einem wichtigeren Punkte weicht er von dieser ab: in der Auffassung des Begriffs der Kosten. Während die englischen Vertreter der Theorie unter Kosten durchweg den Aufwand von Stoff und Kraft, von Sachgütern und Arbeitsleistung verstehen, der zur Herstellung der betreffenden Ware erforderlich ist, nimmt Fontana-Russo den in Geld ausgedrückten Wert dieser Faktoren zur Grundlage der Kosten. Das ist nicht nur ein anderer Ausdruck für dieselbe Sache. Es kommen vielmehr hierdurch Momente zur Geltung, welche bei der alten Betrachtungsweise übersehen werden mußten. Die in Geld ausgedrückten Kosten ändern sich nicht nur, wenn der Aufwand an Sachgütern und Arbeitsleistung sich ändert, sondern auch, wenn dieser gleich bleibt und nur die Verteilung des Produktionserfolges unter die an der Produktion beteiligten Subjekte sich verschiebt. Denn bei der heutigen privatkapitalistischen Produktionsordnung fällt der ganze Ertrag zunächst dem Unternehmer zu, und was dieser davon an die Eigentümer der einzelnen Produktionselemente abgeben muß, rechnet für ihn zu den Unkosten. Dieser Gedanke einer auf bloßer Änderung der Güterverteilung beruhenden Kostenerhöhung schwebt offenbar auch Fontana-Russo vor, wenn er von den Steuern als einem „nicht natürlichen Kostenbestandteil“ spricht. Aus dieser Eigenschaft der Steueren leitet er ein Schutzzollargument ab, mit dem wir uns später noch ausführlicher zu beschäftigen haben.

Zweites Kapitel

Freihandelsprinzip und Schutzzollargumente

Wie seine Vorgänger, so kommt auch Fontana-Russo zu dem Schluß, daß vom rein wirtschaftlichen Standpunkt aus die Theorie des auswärtigen Handels mit logischer Konsequenz zur Anerkennung des Freihandels als des grundsätzlich richtigsten Systems der auswärtigen Handelspolitik führen müsse[1]). Denn dieser bewirke, daß jedes Land seine Produktion auf die Waren beschränkt, die es verhältnismäßig am billigsten herzustellen vermag, so daß es dann im Austausch auch die übrigen für einen geringeren Kostenaufwand erhält, als ihm deren eigene Erzeugung verursachen würde. Er setze also die Produktionskosten und die Preise herab und gestalte so die Versorgung der Volkswirtschaft reicher und mannigfaltiger[2]).

[1]) Fontana-Russo a. a. O. Buch II, Kap. II.

[2]) Die Theorie des auswärtigen Handels ist allerdings nicht unbestritten geblieben. Die umfassendste und tiefgründigste Kritik, die mir bekannt geworden ist, hat Schüller in seinem Buch „Schutzzoll und Freihandel" (Wien 1905) geübt. Auch auf dem internationalen Freihandelskongreß in Amsterdam im August 1910 wurden mehrfach Bedenken gegen die Theorie des auswärtigen Handels vorgebracht (vgl. die Berichte von Ernest Mahaim und Maurice Ansiaux). Die Angriffe lassen sich im wesentlichen in folgende zwei Sätze zusammenfassen:

1. Die Theorie des auswärtigen Handels in ihrer gegenwärtigen Form beruht auf einigen Hypothesen, die den wirklichen Verhältnissen nicht entsprechen, nämlich auf der Voraussetzung völlig freier Beweglichkeit von Kapital und Arbeit innerhalb der Volkswirtschaft und auf der Quantitätstheorie. Sie kann daher nicht als getreues Abbild der Wirklichkeit gelten und eignet sich deshalb auch nicht als Grundlage für Forderungen praktischer Handelspolitik.

2. Der freie Handelsverkehr mag zwar zur Folge haben, daß die Beschaffung einer bestimmten Gütermenge einen geringeren Kostenaufwand erfordert als im isolierten Staat oder bei teilweiser Hemmung des Handelsverkehrs. Er kann aber unter Umständen zu einer Verringerung der Gesamtproduktion in der Volkswirtschaft führen und so trotz teil-

Trotzdem kann nach der Ansicht Fontana-Russos das Prinzip des laisser faire auch in der Handelspolitik keine ewige, unabänderliche Geltung beanspruchen. Auch hier können Verhältnisse eintreten, die ein tätiges Eingreifen des Staates, eine positive Handelspolitik verlangen. Und zwar könne sich die notwendige Betätigung nach zwei Richtungen hin erstrecken: Entfaltung nach innen und Entfaltung nach außen.

Als Mittel zur Förderung der letzteren biete sich, abgesehen von der Eisenbahntarifpolitik [1]), einmal der Abschluß von Handelsverträgen und dann die Gewährung von Ausfuhrprämien. So vorteihaft das eine sei, so nachteilig wirke das andere.

Die Handelsvertragspolitik [2]), namentlich soweit sie zur Vereinbarung von Konventionaltarifen führe, erweitere durch die vom Ausland erlangten Zollermäßigungen das Absatzfeld für die eigene Exportindustrie. Durch die zum Entgelt hierfür gewährten Ermäßigungen eigener Zollpositionen setze sie die über den Bedarf normierten Zölle auf das Maß des Unerläßlichen herab und entziehe dadurch zum Vorteil der heimischen Verbraucher den geschützten Produzenten einen ungerechtfertigten Extragewinn. Sie bahne auf diesem Wege einen schrittweisen Übergang zum Freihandel an und sichere dem auswärtigen Handel die nötige Stetigkeit, indem ihn die langfristigen Verträge vor plötzlichen Zolländerungen bewahren.

Die Ausfuhrprämien [3]) dagegen gewähren dem reichen Produzenten einen ungerechtfertigten Vorteil auf Kosten der breiten Masse der Konsumenten; sie bilden eine Prämie für den ausländischen Verbraucher; sie bringen ein aleatorisches Moment in die Finanzen und einen ungesunden, auf Prämien, statt auf natürliche Produktionskosten, gegründeten Zug in den inter-

---

weiser Verbilligung der Güter den Versorgungszustand der Volkswirtschaft im ganzen verschlechtern.

Eine kritische Untersuchung und Würdigung dieser Einwände würde hier zu weit führen. Aufgabe der folgenden Erörterungen soll nur sein, zu prüfen, ob vom Standpunkt Fontana-Russos aus, der die Theorie des auswärtigen Handels als richtig und den Freihandel als deren logische Konsequenz anerkennt, die Ausnahmen, die er trotzdem zugunsten der Schutzpolitik macht, zu rechtfertigen sind.

[1]) Fontana-Russo a. a. O. Buch II, Kap. I, § 46.

[2]) Fontana-Russo a. a. O. Buch III, Kap. IV.

[3]) Fontana-Russo a. a. O. Buch II, Kap. IV, § 60.

nationalen Wettbewerb; sie verschärfen den Protektionismus, indem sie Abwehrmaßregeln hervorrufen, und erschweren den Abschluß von Handelsverträgen.

Als Mittel zur Förderung der inneren Entfaltung bieten sich neben der Eisenbahntarifpolitik[1]) die Gewährung von Produktionsprämien und die Einführung von Schutzzöllen.

Die Produktionsprämien[2]) haben, auch abgesehen davon, daß sie zwischen verschiedenen Gegenden eines einheitlichen Zollgebietes die einzige Möglichkeit einer ausgleichenden Begünstigung bilden, vor den Zöllen manche Vorzüge voraus. Sie verursachen keinen Preisaufschlag mit seiner oft gerade vom sozialen Standpunkt aus bedenklichen Belastung der Konsumenten; sie gestatten die Abstufung des Schutzes nach der Leistungsfähigkeit der einzelnen Betriebe, sie bilden einen sicheren, nachhaltigen Ansporn zum Fortschritt; sie ermöglichen eine genauere Feststellung und Kontrolle der Lasten, welche die Schutzpolitik der Gesamtheit auferlegt, und verringern dadurch die Gefahr einer das Maß des Unerläßlichen überschreitenden Begünstigung und sie lassen schließlich besser eine gleichzeitige Berücksichtigung der widerstreitenden Interessen der Rohstoffproduzenten und der Weiterverarbeiter zu. Aber sie verursachen andrerseits sehr hohe Unkosten für die Überwachung der Betriebe, für die Berechnung und Verteilung der Prämien; sie bedeuten für die Staatskasse eine reine Ausgabe, während die Schutzzölle eine Finanzquelle bilden; und sie besitzen schließlich die Neigung, sich in Ausfuhrprämien zu verwandeln. Trotz ihrer sonstigen Vorzüge können sie daher nur für einige wenige besonders geeignete Industriezweige in Anwendung kommen.

So bleibe als einziges, allgemein anwendbares Schutzmittel der Zoll.

Die Anwendung des Schutzzolls als Mittel einer aktiven Handelspolitik ist aber nach Fontana-Russos Ansicht historisch bedingt[3]). In zwei weit auseinanderliegenden Perioden der wirtschaftlichen Entwicklung sei der unbeschränkte Freihandel das theoretisch richtigste und praktisch beste System der Handels-

[1]) Fontana-Russo a. a. O. Buch II, Kap. I, § 46.

[2]) Fontana-Russo a. a. O. Buch II, Kap. IV, § 58, 59.

[3]) Fontana-Russo a. a. O. Buch II, Kap. VI.

politik: im reinen oder überwiegenden Agrarstaat, der gegen Ausfuhr von Naturprodukten alle oder doch die hauptsächlichsten Gewerbeprodukte einführe, einerseits und im entwickelten Industriestaat andrerseits, in welchem die internationale Arbeitsteilung und Spezialisierung so weit fortgeschritten sei, daß die kleinen Änderungen in den Produktionskosten und Preisen, welche die Schwankungen der Konjunktur, die Eingriffe der Steuerpolitik und ähnliche Faktoren hervorrufen, ohne Einfluß auf den Gang des auswärtigen Handels bleiben.

Auch auf der dazwischen liegenden Entwicklungsstufe, im Übergangsstadium vom überwiegenden Agrar- zum vollendeten Industriestaat verliere das Freihandelsprinzip zwar seine allgemeine, grundsätzliche Geltung nicht. Es können sich aber besondere Verhältnisse ergeben, welche die Durchführung einer Schutzpolitik notwendig und nützlich machen.

Die Aufgaben, welche der Zoll in dieser Übergangszeit erfüllen soll, sind nach Fontana-Russo die Erziehung natürlich lebensfähiger Industriezweige unter Überwindung des zeitlichen Vorsprungs, welcher die augenblickliche Überlegenheit der fremder Industrie bedingt[1]); dann die möglichste Verringerung der Kapitalverluste, die mit einem notwendig gewordenen Wechsel in der Produktionsrichtung verbunden sind[2]), und schließlich die Erhaltung vorübergehend unter dem Einfluß von Konjunkturschwankungen[3]), von Maßnahmen der Finanzpolitik[4]) oder der Preispolitik fremder Kartelle[5]) durch die ausländische Konkurrenz bedrohter Wirtschaftszweige.

Fontana-Russo ist sich vollständig darüber klar, daß jeder Schutzzoll eine Schmälerung des aus der internationalen Arbeitsteilung fließenden Gewinnes, also ein Opfer der Gesamtheit zugunsten der beschützten Produzenten ist. Gerade deswegen stellt er als weitere allgemeine Forderungen auf:

---

[1]) Fontana-Russo a. a. O. Buch II, Kap. IV, § 66; Kap. III, § 52a—54.

[2]) Fontana-Russo a. a. O. Buch II, Kap. III, § 56 b.

[3]) Fontana-Russo a. a. O. Buch II, Kap. III, § 52 b, c.

[4]) Fontana-Russo a. a. O. Buch II, Kap. I, § 45.

[5]) Fontana-Russo a. a. O. Buch II, Kap. V, § 62.

1. daß jeder Zoll nur vorübergehend gewährt werden dürfe, nur so lange, als der Ausnahmezustand dauere, der seine Einführung rechtfertige[1]);
2. daß die Höhe des Zolls das Maß des unbedingt Notwendigen nicht überschreite, daß er also den geschützten Produzenten keinen Extravorteil biete[2]).

Er ist sich aber auch dessen bewußt, daß auf die Erfüllung dieser Forderungen in der Praxis heute unter der Herrschaft des Parlamentarismus nicht zu rechnen ist. In einem eigenen Kapitel seines Werkes[3]) legt er ausführlich dar, daß wissenschaftliche Theorien heute auf die praktische Gestaltung der Handelspolitik nur geringen Einfluß haben. Die privatwirtschaftlichen Interessen der jeweils herrschenden Klassen seien es, die, unterstützt von allgemein- und finanzpolitischen Motiven, die Richtung der Handelspolitik bestimmen. Wenn die herrschenden Klassen ihre wirtschaftliche Stellung durch die fremde Konkurrenz bedroht sehen, dann werde der Freihandel durch den Protektionismus ersetzt und dieser bleibe so lange am Ruder, bis eine Umgestaltung der wirtschaftlichen und politischen Machtverhältnisse den Freihandelsinteressen wieder zum Sieg verhelfe.

Die genauere Untersuchung der einzelnen Schutzzollargumente wird uns zeigen, wie sich Fontana-Russo mit diesem Widerspruch zwischen seinen theoretischen Forderungen und der tatsächlichen Gestaltung der Dinge abfindet.

---

[1]) Fontana-Russo a. a. O. Buch II, Kap. III, § 52 a, a. E., § 52 b, a. E., § 56 b.

[2]) Fontana-Russo a. a. O. Buch III, Kap. II, § 114.

[3]) Fontana-Russo a. a. O. Buch II, Kap. VI.

Zweiter Abschnitt

Die Schutzzollargumente

Drittes Kapitel

Das Erziehungsargument

Die ältere Freihandelstheorie hatte eine absolute, unbeschränkte Geltung für sich beansprucht. Die Reaktion, welche sich schon bald gegen diese Fassung der Theorie erhob, wies auf die örtliche und zeitliche Bedingtheit jeder wirtschaftlichen Erscheinung und auf die hierin liegende Grenze aller wirtschaftlichen Theorien hin. Sie machte insbesondere den Entwicklungsgedanken zugunsten eines zeitweiligen Schutzzolls nutzbar, von dem sie eine Förderung und Erleichterung der wirtschaftlichen Entfaltung der Nation erhoffte. Im Laufe der Zeit hat dieses Argument allerdings manche Wandlung erfahren. Wenn es auch nicht in unserer Absicht liegen kann, hier eine erschöpfende Geschichte dieser Theorie zu geben[1]), so sollen doch, um die Stellung Fontana-Russos schärfer zu charakterisieren, einige der markantesten Punkte ihrer Entwicklung kurz hervorgehoben werden.

Den Ausgangspunkt bildet eine Denkschrift, die Alexander Hamilton im Jahre 1791 dem Repräsentantenhause der Vereinigten Staaten von Amerika vorlegte. Diese Denkschrift befaßte sich mit der Frage einer staatlichen Förderung der Industrie in den Vereinigten Staaten. Obwohl Hamilton hierbei, wie es in der Natur der Sache liegt, vorwiegend von konkreten Verhältnissen ausgeht, entwickelt er doch seine Anschauungen auf Grund allgemeiner Leitsätze, die sich folgendermaßen zusammenfassen lassen:

Die Vereinigung von Landwirtschaft und Industrie auf

[1]) Ein Überblick über die geschichtliche Entwicklung der Theorie findet sich bei C. F. Bastable: „The Commerce of Nations". London. S. 121, 133. Das Buch war mir leider nicht zugänglich.

einem Staatsgebiet stelle gegenüber dem reinen Agrarstaat eine höhere Stufe der volkswirtschaftlichen Entwicklung und des Wohlstands dar. Gleichwohl entspreche die Heranbildung einer eigenen Industrie in der Regel erst dann dem Gesamtinteresse, wenn die Besiedlung und landwirtschaftliche Erschließung des Staatsgebiets vollendet sei. Nur in Ausnahmefällen, wenn sich die Industriestaaten durch handelspolitische Maßregeln gegen die Einfuhr von landwirtschaftlichen Erzeugnissen und Rohstoffen abschließen und sich dadurch der Handelsverkehr für den Agrarstaat nachteilig gestalte, sei die Entwicklung einer eigenen Industrie auch schon vor jenem Zeitpunkt gerechtfertigt. Diese könne aber im Kampf gegen die ältere und vielfach nur deshalb überlegene fremde Industrie aus eigener Kraft nicht emporkommen und bedürfe daher in ihren Anfangsstadien der staatlichen Unterstützung durch Prämien und Schutzzölle. Die ihr dadurch zunächst verliehene, mit einer Verteuerung der Waren verbundene Vorzugsstellung auf dem heimischen Markt werde bald durch die innere Konkurrenz beseitigt, welche die Preise wieder auf den Stand der Weltmarktpreise und oft noch tiefer herabdrücke. Dieser Erziehungsschutz solle vor allem den Zweigen der großen Massenproduktion gewährt werden, immer jedoch nur solchen, die nach Überwindung der Anfangsschwierigkeiten auch ohne Unterstützung zu bestehen vermögen.

Ganz ähnlich ist der Gedankengang Friedrich Lists. Auch diesem erscheint der Agrikulturmanufakturstaat — die Vereinigung von Industrie und Landwirtschaft auf einem Staatsgebiet — als die anzustrebende höhere Stufe der wirtschaftlichen Entwicklung gegenüber dem reinen Agrarstaat. Auch er hält — mit derselben Ausnahme wie Hamilton — die Entwicklung der Industrie erst für vorteilhaft, wenn die Nation „den Kulminationspunkt ihrer landwirtschaftlichen Entwicklung, soweit derselbe durch den Einfluß des auswärtigen Handels zu erreichen ist", erstiegen hat; auch er glaubt, daß die Industrie in ihren Anfangsstadien des staatlichen Schutzes bedürfe, daß aber nach einiger Zeit die innere Konkurrenz von selbst wieder zu einer Ermäßigung der Preise führen werde; und auch er verlangt schließlich in erster Linie die Erziehung der Industrien des großen Massenbedarfs und die Beschränkung des Schutzes auf solche Gewerbe, die nach

einiger Zeit aus eigener Kraft die fremde Konkurrenz zu bestehen vermögen. Neu ist nur die Unterscheidung zwischen Ländern, die dauernd dazu verdammt sind, Agrarstaaten zu bleiben — den Tropenländern —, und solchen, die zur höheren industriellen Entwicklung berufen sind — den Ländern der gemäßigten Zone.

Die Verbindung des Erziehungsarguments mit der Theorie des auswärtigen Handels mußte zu der Erkenntnis führen, daß eine Arbeitsteilung nicht nur, wie List annahm, zwischen den Tropenländern als Rohstoffproduzenten und den Ländern der gemäßigten Zone als Industriestaaten, sondern auch gegenseitig zwischen den Industriestaaten möglich und vom volkswirtschaftlichen Standpunkt aus vorteilhaft sei. Damit mußte sich auch das Ziel des Erziehungsschutzes ändern: nicht mehr allgemein Förderung der Zweige der industriellen Massenerzeugung, sondern in erster Linie jener Gewerbezweige, für welche die besten natürlichen Voraussetzungen gegeben sind, die sich aber lediglich deshalb überhaupt nicht oder nicht mit der wünschenswerten Schnelligkeit und Stärke entwickeln können, weil die ausländische Produktion einen zeitlichen Vorsprung und dadurch eine vorübergehende Überlegenheit gewonnen hat. Merkwürdigerweise ist dieser Unterschied weder bei John Stuart Mill, noch bei Bastable, noch auch bei Fontana-Russo ausdrücklich hervorgehoben. Man betrachtete das offenbar als eine selbstverständliche Folgerung aus der vorher entwickelten Theorie.

Während Mill[1]) und Bastable[2]) das Argument nur kurz berühren, ohne etwas Neues darüber zu sagen, erscheint es bei Fontana-Russo in manchen Beziehungen erweitert und verändert. Seinen Charakter als Mittel zur Erleichterung des Übergangs vom Agrar- zum Industriestaat behält der Erziehungszoll auch bei Fontana-Russo. Nur der Grund, mit dem seine Anwendung gerechtfertigt wird, ist ein anderer. Während Hamilton und List die Industrialisierung vorwiegend aus Rücksichten der staatlich-politischen Machtentfaltung und Unabhängigkeit, mit Rücksicht auf den höheren Grad der Vollkommenheit befürworten, den ein Gemeinwesen besitzt, das beide Zweige der wirtschaftlichen Tätig-

[1]) Mill a. a. O. S. 256.

[2]) Bastable a. a. O. S. 139—142.

keit in sich vereinigt, erscheint bei Fontana-Russo der Übergang zur Industrie als notwendige Folge der anwachsenden Bevölkerung, und seine Förderung wird vorwiegend verlangt als vorbeugende Maßregel gegen die wirtschaftlichen und sozialen Gefahren einer Übervölkerung[1]).

Die bisherige Theorie ließ ferner die Auffassung erkennen, daß die Periode des Erziehungsschutzes für jeden Staat nur eine einmalige, fest umgrenzte sei, die mit der Entwicklung der Industrie endgültig ihren Abschluß erreiche. Demgegenüber hebt Fontana-Russo hervor, daß die Grundlagen der gewerblichen Produktion keineswegs ewig unveränderliche seien, daß vielmehr die Fortschritte von Wissenschaft und Technik ständig neue Produktionsbedingungen schaffen und damit auch die Anwendung des Erziehungszolls stets von neuem rechtfertigen können[2]).

Daß der Schutzzoll an sich ein geeignetes Mittel ist, lebensfähige und zukunftsreiche Wirtschaftszweige hervorzurufen und zu fördern und daß auch tatsächlich mit seiner Hilfe manche Industrien emporgekommen sind, die sich sonst überhaupt nicht oder doch wenigstens nicht so leicht und rasch hätten entwickeln können, läßt sich nicht bestreiten. Aber die Möglichkeit einer Gefährdung und Schädigung der wirtschaftlichen Gesamtinteressen durch ihn ist doch so groß, daß man tunlichste Zurückhaltung und Sparsamkeit in seiner Anwendung empfehlen muß.

Zunächst bietet schon die richtige Auswahl der schutzbedürftigen und schutzwürdigen Produktionszweige nicht geringe Schwierigkeiten Selbst für eine ganz objektive und sachliche wissenschaftliche Untersuchung ist es schwer und vielfach mit absoluter oder auch nur annähernder Sicherheit im voraus überhaupt nicht festzustellen, ob ein im Entstehen begriffener Industriezweig über Produktionsbedingungen verfügt, die ihn nach Überwindung des Anfangsstadiums auch der freien Konkurrenz des Auslands gegenüber lebens- und entwicklungsfähig machen. Eine derartige sorgfältige und uninteressierte Untersuchung kann aber Fontana-Russo nach seiner eigenen, oben dargestellten Auffassung von den Faktoren, welche heutzutage

---

[1]) Fontana-Russo a. a. O. Buch II, Kap. VI.
[2]) Fontana-Russo a. a. O. Buch II, Kap. III, § 54.

die Gestaltung der Handelspolitik beherrschen, gar nicht erwarten. Privatwirtschaftliche Bedürfnisse nach Schutz und die politische Macht, private Wünsche durchzusetzen, bestimmen Art und Höhe des zu gewährenden Schutzes. Daraus erwächst die Gefahr, daß mit Hilfe des Zolls dauernd lebens- und konkurrenzunfähige Gewerbe großgezogen werden, die sich nur mit Hilfe der Zwangszuschüsse aus anderen Wirtschaften erhalten können, welche ihnen der Zoll in Gestalt von Preisaufschlägen sich anzueignen gestattet. Daß diese Gefahr besteht, gibt Fontana-Russo selbst zu. Er tröstet sich aber damit, daß diese Industrien mit Wiedereinführung des Freihandels von selbst wieder eingehen werden[1]), ohne zu bedenken, daß diese künstliche Schaffung lebensunfähiger Wirtschaftszweige und ihre spätere Vernichtung einen Verlust an wirtschaftlichen Kräften und Mitteln bedeutet. Und doch bewertet er an anderer Stelle die mit dem Niedergang eines Produktionszweiges verbundenen Verluste so hoch, daß er sie zur Grundlage eines Schutzzollargumentes macht[2]).

Wo aber der Schutz wirklich einem Industriezweig zuteil geworden ist, für welchen die natürlichen Produktionsbedingungen im Inland gegeben sind, besteht immerhin die Gefahr, daß sich der Erziehungszoll bald in einen Bereicherungszoll verwandelt. Daß der Zoll dem tatsächlichen Bedürfnis genau angepaßt wird, ist nach den schon früher gemachten Ausführungen nicht zu erwarten. Er wird vielmehr von Anfang an den geschützten Produzenten einen gewissen Extravorteil gewähren. Die frühere Theorie konnte sich darüber leichter hinwegsetzen. Denn sie durfte nach den damaligen Verhältnissen mit Recht annehmen, daß die mit der Entwicklung der Industrie sich herausbildende innere Konkurrenz allmählich nicht nur jeden Extravorteil beseitigen, sondern auch die Preise auf das Niveau der Weltmarktpreise und möglicherweise sogar noch tiefer herabdrücken werde.

In der neueren Zeit hat sich aber eine andere Entwicklungstendenz geltend gemacht, welche die Wirkungen des Zolls wesentlich anders gestalten muß — die Tendenz der Unternehmer, sich zu monopolistischen Organisationen zusammenzuschließen. Der

---

[1]) Fontana-Russo a. a. O. S. 213.

[2]) Fontana-Russo a. a. O. Buch II, Kap. III, § 56 b.

Schutzzoll, der sie vor störenden Einflüssen der fremden Konkurrenz sichert, erleichtert ihnen die Durchführung ihrer Bestrebungen.

Diese theoretischen Bedenken werden durch die praktische Erfahrung bestätigt. Der enge Zusammenhang zwischen Erziehungsschutz und der Entwicklung monopolistischer Organisationen der Unternehmer läßt sich am besten in den Ländern der Neuen Welt beobachten, weil dort die Entstehung und Entfaltung der Industrie vielfach erst in die Zeit fällt, in der sich die Unternehmer bereits von den individualistischen Ideen emanzipiert und mit dem Koalitionsgedanken vertraut gemacht hatten.

Kanada[1]) schuf im Jahre 1879 seinen ersten entschieden schutzzöllnerischen Tarif. Eines der Hauptargumente, mit welchen man diesen begründete, bildete — bei der damals noch geringen Entfaltung der kanadischen Industrie nicht ganz mit Unrecht — das Erziehungsargument. Unter den hohen Sätzen des neuen Tarifs blühte die Industrie kräftig empor. Gleichzeitig schlossen sich aber allenthalben die Produzenten zusammen, um den bestehenden Zollschutz nach Möglichkeit auszunutzen und noch höheren zu verlangen. Wie stark sich die Kartelle und Trusts innerhalb weniger Jahrzehnte entwickelten und wie erfolgreich sie ihre monopolistische Preispolitik betrieben, beweist am besten die Tatsache, daß man sich 1904 veranlaßt sah, eine Bestimmung in das Zolltarifgesetz aufzunehmen, welche die Möglichkeit gewährt, zur Bekämpfung der Preisfestsetzungen der Kartelle und Trusts die Einfuhrzölle auf die entsprechenden Waren zu suspendieren. Knapp und treffend charakterisiert Porrit diese Entwicklung: „Kombinationen und Trusts entwickelten sich bald; und seit der Warnung Mr. Charltons haben drei Gesetzesvorlagen das Parlament der Dominion passiert mit dem ausgesprochenen Zweck, die Ausbeutungspolitik der Trusts zu brechen. Es haben ferner sechs allgemeine Wahlen stattgefunden, darunter die Wahlniederlage der ursprünglichen Partei der nationalen Politik im Jahre 1896; trotzdem kontrollieren die Trusts heute den Handel in der Dominion allgemeiner und sicherer als je zuvor.

---

[1]) Porrit a. a. O. S. 301 ff., 342 ff.

Die Trusts haben in Kanada einen freieren Spielraum und ein besseres Feld für ihre Betätigung als in den Vereinigten Staaten, wo sie zuerst ins Leben traten."

Ähnliche Erfahrungen machte man in den Vereinigten Staaten von Amerika. Ein geradezu klassisches Beispiel bietet hier die Geschichte der Weißblechindustrie[1]). Vor 1891 wurde der Weißblechbedarf der Vereinigten Staaten fast ausschließlich durch die Einfuhr aus England gedeckt. Die Erzeugung von Weißblech ist ein Fabrikationszweig, in welchem die Handarbeit noch eine verhältnismäßig große Rolle spielt — die Löhne beanspruchten in den Vereinigten Staaten in den neunziger Jahren etwa 28 Proz. der gesamten Produktionskosten. Da nun die amerikanischen Löhne beträchtlich höher waren als die englischen, während die übrigen Produktionsbedingungen in beiden Ländern annähernd gleich standen, konnte die Weißblechfabrikation in den Vereinigten Staaten der englischen Konkurrenz nicht standhalten, obwohl ein Zoll von 1 Dollar auf 100 Pfund, das sind ungefähr 20—25 Proz. des Wertes, auf der Einfuhr lag. Nun wurde durch den Mc-Kinley-Tarif vom 1. Juli 1891 ab der Zoll auf 2,2 Dollar erhöht. Dies hatte zur Folge, daß trotz eines gleichzeitigen Preisrückgangs auf dem englischen Markt die Preise in den Vereinigten Staaten stiegen (vgl. Tabelle I). Ungefähr um die nämliche Zeit (1893) wurden die Arbeitslöhne um 10 Proz. herabgesetzt und auch die Preise der Rohmaterialien fielen. Der steigende Preis bei abnehmenden Kosten sicherte der amerikanischen Weißblechindustrie nunmehr eine gute Rentabilität und rief eine glänzende Entwicklung hervor. Die Produktion stieg von 990 t in den letzten sechs Monaten des Jahres 1891 auf 458 000 t im Jahre 1904. Im Jahre 1894 war der Zoll durch den Wilson-Tarif auf 1,2 Dollar herabgesetzt, aber schon 1897 durch den Dingley-Tarif wieder auf 1,5 Dollar erhöht worden. Bis 1896 vollzog sich die Entwicklung der amerikanischen Produktion auf Kosten der englischen Einfuhr, die immer weiter zurückgedrängt wurde und sich schließlich, abgesehen vom Veredelungsverkehr und von Spezialitäten, welche die amerikanische Industrie noch nicht herzustellen vermochte, auf solche Gebiete

---

[1]) Levy a. a. O. S. 267 ff.

beschränkt sah, in denen sie wegen der Besonderheit der Frachtverhältnisse eine Vorzugsstellung einnahm. Damit war die Möglichkeit, den Absatz auszudehnen, für die amerikanischen Produzenten erschöpft, und da die Erzeugung trotzdem noch weiter zunahm, mußte eine Überproduktion eintreten. Dementsprechend sanken die Preise, die Differenz zwischen den englischen und den amerikanischen Preisen nahm zusehends ab und es hatte tatsächlich den Anschein, als ob die innere Konkurrenz die Preise in den Vereinigten Staaten wieder auf das Niveau der Weltmarktpreise herabdrücken wollte. Das Sinken der Preise war aber nicht von einer entsprechenden Abwärtsbewegung der Kosten begleitet. Zwar waren die Löhne anläßlich der Zollermäßigung durch den Wilson-Tarif 1895 abermals um 15 Proz. herabgesetzt worden, blieben aber dann in den folgenden vier Jahren stabil, und auch die Preise der Rohmaterialien hatten keine wesentliche Änderung erfahren. Die Folge war ein Rückgang der Rentabilität, welcher namentlich die unter ungünstigeren Bedingungen arbeitenden Werke hart traf und in ihnen den Wunsch erweckte, die Konkurrenz als die Ursache der unbefriedigenden Lage zu beseitigen. Dieser Wunsch führte am 15. Dezember 1898 zur Gründung der American Tin Plate Company. Dieser gelang es bald, die amerikanischen Preise noch stärker als die ebenfalls wieder anziehenden Weltmarktpreise zu erhöhen, so daß der Zoll wieder fast vollständig im Preisunterschied zum Ausdruck kam. Die Rückkehr der guten Konjunktur rief allmählich wieder neue Gründungen hervor, und bald hatte die amerikanische Industrie abermals mit Überproduktion zu kämpfen. Während diese aber in den Jahren 1895 bis 1898 den amerikanischen Preis beträchtlich dem Weltmarktpreis genähert hatte, erfolgte zwar auch jetzt ein Preisrückgang, aber nurmehr entsprechend der allgemein sinkenden Tendenz des Weltmarktpreises. Es gelang dem Trust, auch in der schlechten Zeit den amerikanischen Preis fast um den vollen Betrag des Zolles über dem Weltmarktpreis zu halten.

Daß die Schutzzölle die Entstehung und die monopolistische Preispolitik der Kartelle und ähnlicher Organisationen wesentlich begünstigen, stellt übrigens Fontana-Russo selbst in einem eigenen Kapitel ausführlich dar[1]). Und in einem anderen Zu-

[1]) Fontana-Russo a. a. O. Buch II, Kap. V, § 61.

sammenhang bemerkt er[1]): „Es können in der Folgezeit Verhältnisse eintreten, welche diese Extragewinne verringern oder ganz beseitigen; aber in den meisten Fällen wird dies heutzutage vermieden, indem sich die Produzenten verständigen und die Konkurrenz ausschalten.“ Er versäumt nur, diese Tatsachen bei der Besprechung des Erziehungszolls gebührend zu würdigen.

Läßt also die Art und Weise, wie in den modernen Staaten Zolltarife zustande kommen, vermuten, daß der Zoll schon von Anfang an den Produzenten einen Extragewinn bietet, der dann durch die Fortschritte der Produktion und die damit verbundene Verringerung der Kosten noch gesteigert wird, so sorgt die Koalition der Unternehmer dafür, daß sie in dem Genuß dieses Gewinns bleiben, und verhindert, daß die Vorteile der Erziehungspolitik der Allgemeinheit zugute kommen, welche deren Lasten aufzubringen hatte.

Fontana-Russo setzt nun seine Hoffnung auf das Erstarken und den endlichen Sieg der durch die Zollpolitik geschädigten Interessen. Allein gerade die Kartellierung trägt wieder dazu bei, diesen Zeitpunkt in unabsehbare Ferne zu rücken. Solange die innere Konkurrenz nicht durch die Vereinbarung der Unternehmer ausgeschaltet wurde, die Inlandpreise also nach entsprechender Entfaltung der Industrie trotz der Zölle auf das Niveau der Weltmarktpreise zurückgingen, hatten die Unternehmer natürlich an der weiteren Aufrechterhaltung der Zölle kein Interesse mehr, ja es konnte ihnen in Rücksicht auf ihren Außenhandel sogar vorteilhaft erscheinen, die Zölle preiszugeben. Das ändert sich, sobald sich die Unternehmer zum Trust oder Kartell zusammenschließen. Nun wird der Zoll die unentbehrliche Voraussetzung für ihre monopolistische Preispolitik im Inland, und diese bildet wieder vielfach einen kräftigen Rückhalt für ihren Absatz im Ausland. Sie haben also ein starkes Interesse an der dauernden Beibehaltung des Schutzzolls und in der Regel auch die Macht, dieses Interesse zur Geltung zu bringen.

[1]) Fontana-Russo a. a. O. Buch III, Kap. II, § 114 a. E.

Viertes Kapitel

Das Krisenargument

Schon bei Friedrich List finden sich Andeutungen, daß man die Stetigkeit der nationalen Produktion möglichst erhalten und von außen kommende Störungen nach Kräften abwehren müsse. Dieser Gedanke wurde in der neueren Schutzzolliteratur stärker betont und insbesondere nach zwei Richtungen hin ausgebaut.

Man stellt nämlich einmal die Behauptung auf, daß mit der zunehmenden Verflechtung der nationalen Volkswirtschaft in die Weltwirtschaft der Gang der heimischen Produktion und des heimischen Wirtschaftslebens überhaupt viel unsicherer und schwankender werde[1]). Denn alle Ereignisse, namentlich alle Störungen des Wirtschaftslebens, die irgendwo in weiter Ferne einträten, machten sich nun rückwirkend, Unruhe und Störung verbreitend, auch in der nationalen Volkswirtschaft geltend. Dazu komme, daß diese in ihrer Versorgung mit wichtigen Gegenständen des täglichen Lebens mehr und mehr vom Ausland abhängig werde. Man leitet daraus die Forderung ab, die Beziehungen zur Weltwirtschaft möglichst auf ein Mindestmaß zu beschränken, um dem Gang des nationalen Wirtschaftslebens eine größere Stetigkeit zu verleihen und es nach Möglichkeit gegen von außen kommende Zufälle aller Art zu sichern, und man glaubt, dieses Ziel am besten durch ein umfassendes Solidarschutzsystem erreichen zu können[1]).

Und zweitens führt man aus, daß gewisse Erscheinungsformen der internationalen Arbeitsteilung, nämlich die Arbeitsteilung zwischen Agrar- und Industriestaaten, nur vorübergehend seien und für die Industriestaaten mit einer verlustreichen Krise

[1]) Vgl. z. B. Oldenberg, Deutschland als Industriestaat.

beginnen und enden. Denn zuerst opfere man die heimische Landwirtschaft der fremden Konkurrenz, um vom Ausland billigere Nahrungsmittel beziehen zu können und in ihm einen neuen, weiteren Absatzmarkt für seine Industrieprodukte zu gewinnen. Im Laufe der Zeit würden aber die meisten der jetzigen Agrarstaaten durch den Druck ihrer anwachsenden Bevölkerung gezwungen, sich selbst eine Industrie zu schaffen. Und in dem gleichen Maße, wie diese Entwicklung fortschreite, verlören die Industriestaaten gleichzeitig den Absatzmarkt für ihre Industrieprodukte und die Bezugsquelle für ihre Lebensmittel. Sie müßten also ihre früher preisgegebene landwirtschaftliche Produktion unter großen Opfern und Mühen von neuem ins Leben rufen, während gleichzeitig ihre Exportindustrie dem Untergang entgegengehe. Um diese doppelte Krise zu vermeiden, liege es im Interesse der Industriestaaten, die Arbeitsteilung mit den Agrarstaaten möglichst zu beschränken. Hierfür sei in erster Linie ein Agrarschutz erforderlich, dem man aber zum Ausgleich für die Erhöhung der Produktionskosten und im Interesse der Gerechtigkeit ein umfassendes System von Industriezöllen zur Seite stellen müsse. Auch dieses Argument klingt also in die Forderung eines Solidarschutzsystems aus[1]).

Fontana-Russo lehnt diese beiden verbreitetsten Formen des Krisenargumentes ab. Die zweite, weil die befürchtete Rückbildung noch in so weiter Ferne liege, daß ihre Folgen uns gegenwärtig noch nicht zu beschäftigen brauchen und weil diese Folgen auch keineswegs so schlimm ausfallen würden, wie die Anhänger des Argumentes behaupten[2]); die erste, weil die Abhängigkeit vom Ausland teils gar nicht vorhanden, teils, wo sie vorhanden, eine gegenseitige und darum keine bedenkliche sei. Auch sei keineswegs erwiesen, daß durch den Abschluß gegen die Weltwirtschaft die Stetigkeit des nationalen Wirtschaftslebens wirklich größer werde, und selbst wenn dies der Fall sei, so werde dieser Vorteil doch mit einer Verringerung der Ergiebigkeit der nationalen Arbeit zu teuer erkauft[3]).

Unter bestimmten Voraussetzungen hält jedoch auch

---

[1]) Vgl. z. B. Pohle, Deutschland am Scheidewege.

[2]) Fontana-Russo a. a. O. S. 289 ff.

[3]) Fontana-Russo a. a. O. S. 289, 188.

Fontana-Russo den Schutzzoll für ein geeignetes Mittel, dem Eintritt drohender Krisen vorzubeugen oder die Folgen bereits eingetretener Krisen zu mildern.

Den ersten Fall[1]) gründet er auf die Tatsache, daß die Produktionskosten keine festen Größen seien, sondern ständigen Veränderungen unterliegen. Solange nun die Länder noch am Anfang ihrer weltwirtschaftlichen Entwicklung stehen, die Differenzierung der Produktionsverhältnisse also noch nicht sehr ausgeprägt sei, können diese Produktionskostenschwankungen unter Umständen sehr mißliche Folgen haben.

Um dies klarzulegen, nimmt Fontana-Russo einen Austausch von italienischen Baumwollwaren gegen amerikanisches Getreide an. Steigen nun die Produktionskosten des Getreides in Amerika über das Niveau der italienischen, so entwickle sich hier ein Getreidebau. Aber er werde durch die amerikanische Konkurrenz wieder vernichtet, sobald dort die Preise wieder auf ihren alten Stand zurückgesunken seien. Kehren diese Kostenschwankungen öfters wieder, so würde das unter der Herrschaft des Freihandels einen periodischen Aufschwung und Niedergang des italienischen Getreidebaus zur Folge haben, also eine ununterbrochene Kette verlustreicher Krisen. Dem könne Italien nur dadurch vorbeugen, daß es einen Getreidezoll einführe und so seinem Getreidebau eine dauernde Existenzmöglichkeit sichere.

In einer ähnlichen Lage[2]) befinde sich ein Land dann, wenn es durch die überlegene Konkurrenz eines anderen Landes aus bisherigen Handelsbeziehungen verdrängt worden sei. Fontana-Russo nimmt hier zunächst einen Handelsverkehr zwischen Italien und Frankreich an, in der Weise, daß Italien Wein nach Frankreich liefert und dafür von dort Wollwaren bezieht. Nun tritt Spanien auf, das in der Lage ist, seinen Wein an Frankreich gegen dessen Wollwaren zu vorteilhafteren Bedingungen abzulassen als Italien. Dadurch werde letzteres vom französischen Markte verdrängt und müsse seine Wollwaren künftig selbst herstellen. Sowie aber die Weinausfuhr Spaniens aus irgendeinem Grunde schwächer werde oder in Frankreich die Kosten der Wollwaren

---

[1]) Fontana-Russo a. a. O. Buch II, Kap. II, § 52 b.
[2]) Fontana-Russo a. a. O. Buch II, Kap. VI, § 52.

zurückgehen, leben die alten Handelsbeziehungen zwischen Italien und Frankreich zum Teil wieder auf; natürlich zum Schaden der inzwischen in Italien entstandenen Wollindustrie. Diese sei also beständig von Krisen bedroht, vor denen sie nur ein Schutzzoll retten könne.

Der dritte Fall[1]) des Krisenzolls ist nach Fontana-Russo dann gegeben, wenn es durch den Eintritt eines neuen, billiger produzierenden Landes in den Kreis der Weltwirtschaft oder durch eine Veränderung der Produktionsbedingungen in den bisher schon im Handelsverkehr stehenden Ländern für ein Land (A) dauernd vorteilhaft wird, eine bisher selbst erzeugte Ware vom Ausland zu beziehen. Die bisher im Lande A mit der Herstellung der fraglichen Ware beschäftigten Kapitalien und Arbeitskräfte müssen sich dann einem anderen Produktionszweig zuwenden und der Schutzzoll soll ihnen die nötige Zeit und Ruhe gewähren, um sich eine neue, aussichtsreichere Anlage- und Beschäftigungsart auszuwählen oder durch geeignete Reformen den alten Wirtschaftszweig wieder lebens- und konkurrenzfähig zu machen.

Freilich sei der Schutzzoll nicht in allen derartigen Fällen erforderlich. Wenn die fremde Konkurrenz nur langsam und schrittweise vordringe, bleibe den inländischen Produzenten auch ohne staatliches Eingreifen genügend Zeit, sich den bevorstehenden Änderungen im Wirtschaftsleben anzupassen. Aber bei der Schnelligkeit, mit der in der Gegenwart die Erfindungen aufeinanderfolgen, werde darauf kaum zu rechnen sein. Das Vordringen der neuen Konkurrenz werde in der Regel so rasch erfolgen, daß nur der staatliche Schutz der inländischen Produktion die zur Anpassung an die neuen Verhältnisse nötige Muße gewähren könne.

Der Schutzzoll sei ferner auch bei einer rasch hereinbrechenden Konkurrenz da nicht nötig, wo dem betroffenen Produktionszweig keine besonders hervorragende Bedeutung im nationalen Wirtschaftsleben zukomme und wo das rasche Aufblühen der Wirtschaftszweige, welche durch die Neugestaltung der Dinge begünstigt werden, eine mehr als ausreichende Entschädigung für die mit dem Niedergang des betroffenen Produktionszweiges

---

[1]) Fontana-Russo a. a. O. Buch II, Kap. II, § 56 b.

verbundenen Verluste biete. So habe England seine Landwirtschaft schutzlos der fremden Konkurrenz preisgeben können. Denn die Einschränkung des inneren Marktes sei für seine Industrie bedeutungslos gewesen im Verhältnis zu der Ausdehnung ihres auswärtigen Absatzes, den sie durch das Auftreten der neuen Agrarstaaten gewonnen habe, und sein großer Reichtum habe es die Kapitalverluste in der Landwirtschaft leicht verschmerzen lassen.

Wo dagegen der bedrohte Produktionszweig — wie die Landwirtschaft in den meisten kontinentaleuropäischen Ländern — eine ausschlaggebende Stellung im nationalen Wirtschaftsleben einnehme und einen großen Teil des volkswirtschaftlichen Kapitals umfasse, so daß durch seinen Niedergang auch die übrigen Wirtschaftszweige stark in Mitleidenschaft gezogen werden, da sei ein Schutzzoll erforderlich und gerechtfertigt, um die Volkswirtschaft vor einer verhängnisvollen Krise zu bewahren, die unvermeidlichen Kapitalverluste auf ein Mindestmaß zu beschränken, ein zeitweises Brachliegen eines beträchtlichen Teiles des nationalen Kapitals zu verhüten und dem bedrohten Wirtschaftszweig Muße zu einer rationellen und erfolgversprechenden Umgestaltung zu gewähren.

Der Schutzzoll müsse hier so bemessen werden, daß er den Produzenten den Einfluß der fremden Konkurrenz ein wenig merken lasse, um sie an ihre prekäre Lage und an die Notwendigkeit zu erinnern, mit Fleiß und Sorgfalt nach einer besseren Kapitalanlage zu streben. Wenn der Zoll zu hoch sei, würde er den Produzenten einen sicheren Gewinn bieten und sie ermutigen, zum Schaden der Konsumenten und des wirtschaftlichen Gesamtinteresses bei ihrer bisherigen Beschäftigung zu beharren. Allerdings könne die unrationelle, zu hohe Bemessung des Zolls durch ein ständiges Sinken der Preise wieder ausgeglichen werden.

Eine vorübergehende Steigerung der Produktionskosten, wie sie Fontana-Russo zur Grundlage seines ersten Krisenargumentes macht, ist an sich wohl denkbar. So sind bei einem schlechten Ernteausfall die auf die Einheit treffenden Kosten höher als bei einer guten Ernte. Eine Erhöhung der Löhne ist gleichbedeutend mit einer Kostenvermehrung, kann aber allmählich durch gesteigerte Intensität der Arbeit oder durch Ersetzung von Menschenkraft durch billigere mechanische Kräfte wieder ausgeglichen

werden. Da ferner für die Konkurrenzfähigkeit in erster Linie nicht die Kosten, sondern die Preise ausschlaggebend sind, kommen auch solche Momente in Betracht, welche, ohne die Kosten zu beeinflussen, die Preise der fremden Waren erhöhen, wie Zeiten der Hochkonjunktur, handelspolitische Maßregeln und dergleichen mehr.

Fontana-Russo stützt seine Betrachtungen aber auf einen ganz speziellen Fall, nämlich auf die Annahme, daß nur ein einziges Land die betreffende Ware dauernd billiger zu liefern imstande sei wie das Inland. Diesem Fall würde in seinen Wirkungen der andere, bei Fontana-Russo nicht erwähnte, gleichkommen, daß zwar verschiedene Länder fähig sind, relativ billiger zu liefern, daß aber die Kosten- und Preisschwankungen in sämtlichen in Frage kommenden Ländern gleichzeitig und proportional stattfinden.

Beide Möglichkeiten bilden in Wirklichkeit die Ausnahme. In den Regelfällen, in denen ein Bezug von dritter Seite möglich ist, treten auch die Folgen, die Fontana-Russo erwartet, nämlich die Entwicklung einer entsprechenden Industrie im Inland überhaupt nicht oder nur in unbedeutendem Maße ein. Dies läßt sich an der Wirkung von Zollkriegen deutlich beobachten.

So belegten Italien und Frankreich in den Jahren 1888/89 ihre gegenseitigen Erzeugnisse mit Zuschlagszöllen bis zu 50 Proz. Dementsprechend gingen natürlich die bis dahin sehr regen Handelsbeziehungen der beiden Länder stark zurück. Die Einfuhr Italiens aus Frankreich, die 1886 noch 310 Mill. Lire betragen hatte, war 1889 auf 167 Mill. Lire oder von 21 auf 12 Proz. herabgesunken, die Ausfuhr Italiens nach Frankreich belief sich in den gleichen Jahren auf 446 bzw. 165 Mill. Lire und war von 44 auf 17 Proz. zurückgegangen. Die Gesamteinfuhr und die Gesamtausfuhr Italiens weisen aber für den gleichen Zeitraum eine erheblich geringere Abnahme auf, nämlich erstere von 1456 auf 1391, letztere von 1208 auf 950 Mill. Lire, so daß man wohl annehmen darf, Italien habe für den verlorenen französischen Markt rasch und ziemlich vollständig Ersatz auf anderen Märkten gefunden. Übereinstimmend hiermit schreibt Sombart: „Es ist ein glänzendes Zeugnis für die Tatkraft wie für die Zähigkeit des italienischen Produzenten- und Handelsstandes, daß es ihnen

gelungen ist, in wenig Jahren ihre gesamten Beziehungen zum Ausland den neuen Verhältnissen anzupassen, die Ausfälle, die in Frankreich entstanden waren, an anderen Orten zu decken“[1]).

Ein ähnliches Bild zeigt der deutsch-russische Zollkrieg von 1893/94. Dieser ist um so interessanter, als er dem hypothetischen Beispiel so ziemlich entspricht, nur daß dort eben die in Wirklichkeit vorhandene Möglichkeit des Bezugs aus dritter Quelle ausgeschlossen ist. Der Zuschlagszoll von 50 Proz., mit dem Deutschland im Juli 1893 die russischen Erzeugnisse belegte, traf hauptsächlich Agrarprodukte, insbesondere Getreide. Gleichwohl hatte er keine Ausdehnung der deutschen Getreideproduktion zur Folge, vielmehr fand Deutschland in den vermehrten Zufuhren aus den übrigen Getreideproduktionsländern reichlich Ersatz für den im Handel mit Rußland entstandenen Ausfall. Ebenso kam die Erschwerung der Einfuhr deutscher Industrieprodukte nach Rußland wesentlich den englischen Konkurrenten zugute[2]).

Setzt man aber selbst den Fall, daß ein Bezug von dritter Seite ausgeschlossen ist, so wird sich gleichwohl eine inländische Produktion nicht so leicht und rasch entwickeln, als es nach der Darstellung Fontana-Russos scheinen könnte.

Die Entstehung eines neuen Produktionszweiges hat zur Voraussetzung, daß sich Kapitalien und Arbeitskräfte finden, die bereit sind, sich ihm zu widmen. An den Preis- und Rentabilitätsverhältnissen der übrigen inländischen Produktionszweige ändert sich aber zunächst im allgemeinen nichts. Freilich, kleine Verschiebungen treten infolge der Preissteigerung des einen Artikels stets ein. Die Mehrausgabe an der einen Stelle bedingt eine Einsparung an einer anderen. Irgendwo geht also die Nachfrage etwas zurück, die Produktion wird eingeschränkt, die Rentabilität sinkt ein wenig; vielleicht werden einige Arbeitskräfte frei, aber kaum nennenswerte Kapitalien, und noch weniger wahrscheinlich ist es, daß Unternehmungen ganz aufgegeben werden. Denn die Tendenz der Unternehmer geht im allgemeinen dahin, ihren einmal begründeten Betrieb so lange aufrecht zu erhalten, als es wirtschaftlich überhaupt möglich ist, und dieses

[1]) Sombart a. a. O. S. 157 ff.

[2]) Lotz a. a. O. S. 118—122. Denkschrift zum Deutsch-russischen Handelsvertrag von 1894.

Beharrungsvermögen ist um so größer, je höher die fest angelegten Kapitalien sind. Im großen ganzen bleiben also die Verhältnisse bei den bisherigen Produktionszweigen unverändert. Die Aufnahme des neuen Wirtschaftszweiges ist daher in der Hauptsache nur von zufällig freien, anlagesuchenden Kapitalien und beschäftigungsuchenden Arbeitskräften zu erwarten. Auch die freien Kapitalien widmen sich ihm nur dann, wenn zu erwarten ist, daß die günstige Konjunktur einige Zeit andauert, und das um so mehr, je größere Kapitalien in dem neuen Unternehmen festgelegt werden müssen. Die Entwicklung des neuen Produktionszweiges wird also nur sehr langsam und allmählich von statten gehen.

Je strenger man an dem Grundsatz der Theorie des auswärtigen Handels festhält, daß die in der Volkswirtschaft jeweils verfügbaren Kapitalien und Arbeitskräfte stets produktive Verwendung finden, desto weniger kann man eine rasche Entfaltung des neuen Produktionszweiges erwarten, da hierfür alsdann nur die neu sich bildenden Kapitalien in Betracht kommen können.

Noch langsamer vollzieht sich die Entwicklung, wenn es sich nicht um einen industriellen, sondern um einen landwirtschaftlichen Produktionszweig handelt. Denn da der Boden auch bisher schon landwirtschaftlich genutzt wurde und nicht vermehrbar ist, kann die neue Kultur nur durch Verdrängung einer bestehenden Raum gewinnen. Hierzu ist sie aber nicht schon imstande, wenn sie an sich lohnend ist, sondern erst, wenn ihre Rentabilität die der bisher betriebenen Kultur so beträchtlich übersteigt und gleichzeitig eine so lange Dauer verheißt, daß mit einiger Sicherheit auf Amortisation der mit dem Übergang zu einer neuen Kultur verbundenen Opfer und Kapitalverluste gerechnet werden kann.

Eine kräftige Entwicklung des fraglichen Produktionszweiges würde also voraussichtlich erst dann eintreten, wenn ihm durch den Zoll die dauernde Lebensfähigkeit gesichert ist. Eine bleibende Verringerung der Einfuhr muß aber notwendig auf die Gestaltung der internationalen Zahlungsbilanz zurückwirken. Wenn nicht zufällig zur gleichen Zeit eine proportionale Zunahme anderer Passivposten oder eine proportionale Abnahme anderer Aktivposten stattfindet, ist zu erwarten, daß die Ausfuhr in entsprechen-

dem Maß zurückgeht oder wenigstens langsamer anwächst. Die dauernde Erhaltung eines Wirtschaftszweiges, der nur in besonders günstigen Zeiten die Krücke des Zolls zu entbehren vermag, wäre dann mit der Schädigung natürlich lebensfähiger Exportgewerbe erkauft.

Fontana-Russo hofft zwar[1]), daß die zunehmende Differenzierung der Produktionsbedingungen den mittels des Zolls künstlich erhaltenen Produktionszweig schließlich auch auf freiem Markte konkurrenzfähig machen werde. Aber es ist keinerlei Sicherheit geboten, daß sich die Entwicklung gerade nach dieser Richtung vollzieht. Es ist ebensogut denkbar, daß sie zugunsten des Auslands ausschlägt und so die Produktion im Inland aus einer vorübergehend zu einer dauernd lebensunfähigen wird. Dann muß man sich am Ende doch dazu entschließen, den mit vieler Mühe und großen Opfern geschaffenen und erhaltenen Produktionszweig wieder preiszugeben.

Auf jeden Fall aber dürfte der Schutzzoll nur jeweils für die Dauer der für das Inland ungünstigen Konjunktur gewährt werden. Ließe man ihn auch zur Zeit der günstigen Konjunktur bestehen, so wäre das ein unbilliges Geschenk an die Produzenten auf Kosten der Allgemeinheit.

Nicht viel anders gestaltet sich die Beurteilung des zweiten Krisenarguments, nämlich des Falles, daß ein Land durch eine neu auftretende Konkurrenz von seinem Absatzmarkt verdrängt und dadurch nach Fontana-Russos Annahme gezwungen wird, eine bisher eingeführte Ware selbst herzustellen.

Nur nebenbei sei darauf hingewiesen, daß — wenn wir die Annahme des von Fontana-Russo angeführten Beispiels zugrunde legen — die Verdrängung Italiens aus dem Handelsverkehr und das Entstehen einer eigenen Wollindustrie in Italien sich aus dem Auftreten der spanischen Konkurrenz keineswegs mit Notwendigkeit ergibt. In dem Beispiel scheint dies nur so, weil Fontana-Russo von den speziellen Voraussetzungen ausgeht, daß 1. reiner Tauschhandel besteht, 2. nur drei Länder am Handelsverkehr teilnehmen und 3. für diesen nur drei Waren in Betracht kommen.

Nimmt man aber, wie es der Wirklichkeit entspricht, unter

---

[1]) Fontana-Russo a. a. O. S. 201.

Voraussetzung der Geldwirtschaft einen Handelsverkehr zwischen zahlreichen Ländern mit einer großen Anzahl von Waren an, so kann man im voraus auch nicht annähernd sagen, welche Folgen das Auftreten einer neuen Konkurrenz in einer bestimmten Ware für die inländische Produktion hat, und umgekehrt, welche Rückwirkungen auf diese der Wegfall einer bisherigen Konkurrenz ausübt.

Dies läßt sich deutlich an dem praktischen Beispiel zeigen, mit dem Fontana-Russo seine hypothetische Annahme belegen will. Er schreibt[1]): „Bis 1875 versorgte Deutschland Großbritannien zu einem großen Teil mit dem Getreide, das dieses brauchte. Dann entfremdete sich, wie Peez sagt, der englische Markt allmählich der kontinentalen Landwirtschaft und versorgte sich mit überseeischen Agrarprodukten. Der Preis des Korns, welches die norddeutschen Landwirte auf den englischen Markt brachten, wurde durch die Konkurrenz der Vereinigten Staaten, dann durch die Indiens und der Balkanländer gedrückt. Nachdem die Austauschbedingungen mit England für Deutschland ungünstig wurden, dachte es daran, die Industriewaren selbst herzustellen, die es bisher von jenseits des Kanals bezogen hatte. Und da es seine Grenzindustrien nicht allen Schwankungen der fremden Konkurrenz aussetzen wollte, beschützte es sie durch den Zolltarif von 1878."

Zunächst ist die hier und auch an anderer Stelle[2]) auftretende Anschauung unrichtig, Deutschland sei erst durch den Verlust des englischen Marktes für seine Landwirtschaft in der Mitte der siebziger Jahre zum Übergang zur Industrie veranlaßt worden. Die industrielle Entwicklung hatte schon viel früher, schon zu den Zeiten des Zollvereins eingesetzt und in der Mitte der siebziger Jahre bereits eine ganz ansehnliche Höhe erreicht. Tabelle II und III, welche die Entwicklung der verschiedenen Zweige der Metallindustrie darstellen, lassen dies klar erkennen. Allerdings nahm jene Entwicklung im Laufe der Zeit einen etwas anderen Charakter an. Wenn auch Deutschland schon in den fünfziger Jahren seinen Bedarf an seiner Hauptbrotfrucht, dem Roggen,

---

[1]) Fontana-Russo a. a. O. S. 203.

[2]) Fontana-Russo a. a. O. Buch II, Kap. VI, § 67.

nicht mehr ausschließlich selbst erzeugte[1]), so blieb doch immer noch, wenn man das Getreide im ganzen betrachtet, ein ansehnlicher Ausfuhrüberschuß. Die Entwicklung der Industrie in jener Zeit stellt also wesentlich eine fortschreitende Arbeitsteilung zwischen landwirtschaftlicher und gewerblicher Arbeit im Inland selbst dar. Mit den siebziger Jahren beginnt die Zeit des wachsenden Einfuhrüberschusses an Getreide. Die deutsche Industrie wächst über den einheimischen Nahrungsspielraum hinaus. Sie wird das Mittel, um aus der Fremde den Unterhalt für die zunehmende Bevölkerung des Reiches zu erwerben[2]).

Nun ist, wie Tabelle IV zeigt, allerdings richtig, daß die deutsche Getreideausfuhr nach England mit dem Anschwellen der überseeischen Lieferungen immer mehr bis fast auf den Nullpunkt sank und sich erst nach Aufhebung des Identitätsnachweises wieder etwas erholte. Wie diese Tatsache zu beurteilen ist, lehren Tabelle V und VI. Schon seit Beginn der siebziger Jahre hat Deutschland im ganzen eine passive Getreidebilanz, muß also seine Mehreinfuhr mit Industrieerzeugnissen bezahlen. Auch unter diesem Gesichtspunkt erscheint somit die Behauptung unhaltbar, Deutschland sei erst durch den Verlust des englischen Marktes zur Industrialisierung gezwungen worden. Sie hat allerdings einen richtigen Kern. Wenn nämlich ein Teil der Ausfuhr dauernd wegfällt, so verliert ein entsprechender Teil der Verbindlichkeiten des Inlands gegenüber dem Ausland seine bisherige Deckung. Die Verbindlichkeiten müssen also eingeschränkt werden, sofern nicht durch eine Zunahme anderer Aktivposten oder eine Abnahme anderer Passivposten ein Ausgleich erfolgt. Es besteht daher in solchen Fällen zwar die Möglichkeit, daß auch die Einfuhr zurückgeht, aber ebensogut kann der Ausgleich in anderer Weise stattfinden, so daß die Einfuhr unberührt bleibt oder sogar noch weiter steigt. So ist auch in Deutschland — die Korrektheit der statistischen Angaben vorausgesetzt — in dem gleichen Zeitraum, in dem die deutsche Ausfuhr nach England an Weizenkörnern von 3 Mill. auf 600 000 Cwt und an Mehl von 900 000 auf 200 000 Cwt sank, die gesamte Waren-

[1]) Vgl. Tab. V.
[2]) Vgl. Pohle a. a. O.

einfuhr nach Deutschland von 15 auf 30 Mill. Tonnen und die gesamte Warenausfuhr aus Deutschland von 10 auf 20 Mill. Tonnen gestiegen. Angesichts dieser Entwicklung dürfte es wohl schwer sein festzustellen, zur Aufnahme welcher Industriezweige Deutschland durch den Verlust des Getreideabsatzes nach England gezwungen worden sein soll.

Nimmt man aber selbst an, daß sich ein Fall, wie ihn Fontana-Russo konstruiert, wirklich ereignen könne, so sind zwei Möglichkeiten zu unterscheiden. Die Konkurrenz des dritten Staates kann nämlich ihre Überlegenheit entweder nur einer mehr oder minder rasch vorübergehenden Konjunktur oder aber dauernden Ursachen verdanken.

Im ersteren Fall sprechen gegen einen Zoll, der — um im Beispiel zu bleiben — der Wollproduktion in Italien gewährt werden soll, alle die Bedenken, die schon oben[1]) gegen den Ausschluß der Wirkungen von Konjunkturschwankungen durch einen Zoll geltend gemacht wurden.

Im zweiten Fall ist die Entstehung einer Wollindustrie in Italien unvermeidlich. Es wäre aber verfehlt, ihr allein im Hinblick auf die Möglichkeit, daß sie später durch Konjunkturschwankungen bedroht werden könne, von Anfang an einen Zollschutz zu gewähren. Ein solcher kann frühestens nach dem tatsächlichen Eintritt einer solch ungünstigen Konjunktur und höchstens für deren Dauer in Frage kommen.

Den Schutzzoll für absterbende Produktionszweige beschränkt Fontana-Russo auf die Fälle, wo das zum Untergang verurteilte Gewerbe eine ausschlaggebende Stellung im nationalen Wirtschaftsleben einnimmt und einen großen Teil des volkswirtschaftlichen Kapitals umfaßt, so daß durch seinen Niedergang auch die übrigen Wirtschaftszweige stark in Mitleidenschaft gezogen werden. Als Beispiel führt er die kontinental-europäische und im Gegensatz hierzu die englische Landwirtschaft unter dem Einfluß der überseeischen Getreidekonkurrenz an.

Daß die Umwandlung eines Wirtschaftszweiges, der keine bedeutende Rolle spielt, ohne erheblichen Nachteil für die gesamte Volkswirtschaft unter dem ungehemmten Einfluß der fremden Konkurrenz vor sich gehen kann, ist ohne weiteres zu-

[1]) Vgl. S. 26—30.

zugeben. Daß aber ein gleiches auch bei einem das ganze Erwerbsleben beherrschenden Wirtschaftszweig möglich ist, zeigt die Entwicklung der dänischen Landwirtschaft[1]).

Dänemark war und ist ein überwiegender Agrarstaat. Die Landwirtschaft beschäftigt die große Mehrzahl der erwerbstätigen Bevölkerung und liefert mit ihren Produkten die Mehrausfuhr, welche die Mehreinfuhr aller übrigen Waren bezahlt. Der Getreidebau stand im Mittelpunkt der landwirtschaftlichen Produktion, und die in den sechziger Jahren einsetzende Hebung der Viehhaltung hatte nur den Zweck, einen besseren und nachhaltigeren Ertrag des Getreidebaus zu sichern. Der dänische Landwirt war mit seinem Getreideüberschuß auf den englischen Markt angewiesen; die dänischen Getreidepreise waren von den englischen abhängig.

Gerade auf dem freien und im Mittelpunkt des Weltverkehrs stehenden englischen Markt machte sich nun die Mitte der siebziger Jahre hereinflutende Konkurrenz der überseeischen und osteuropäischen Getreideländer und der durch sie bewirkte Preisdruck besonders stark fühlbar.

Die dänische Landwirtschaft wurde dadurch in ihren Grundlagen erschüttert: als Getreidelieferant konnte sie den Wettbewerb mit den neuen Produktionsgebieten nicht aufnehmen. Sie mußte sich nach einem anderen Arbeitsfeld umsehen. Ein solches bot sich ihr in der Produktion hochwertiger tierischer Erzeugnisse, die wegen ihrer geringeren Versandfähigkeit den Einflüssen der Weltkonkurrenz weniger ausgesetzt sind und für deren Herstellung und Absatz Dänemark durch seine klimatischen Verhältnisse und seine geographische Lage in besonderem Maße geeignet ist.

Die Schwierigkeiten, welche bei dieser Umgestaltung zu überwinden waren, schildert Brinkmann in anschaulicher Weise:[2])

„Es ist eine Eigenart der Landwirtschaft, daß ihre Betriebe raschen Veränderungen weniger leicht zugänglich sind. Das Überwiegen des fixen Kapitals, die Natur des landwirtschaftlichen Produktionsvorganges selbst, subjektive, die Frage der Betriebsleitung berührende Momente und andere Umstände erschweren an sich schon die Anpassung einer gegebenen Be-

---

[1]) Vgl. Brinkmann, Die dänische Landwirtschaft, insbesondere S. 4—27 u. 192—197.

[2]) Vgl. Brinkmann a. a. O. S. 193/194.

triebskombination an die Verschiebung der Produktions- und Absatzbedingungen. Treten solche plötzlich und tiefgreifend auf, so können schwere Übergangszeiten und Krisen entstehen. In Dänemark traf die Getreidekonkurrenz auf eine Bauernwirtschaft, die nun auf einmal ganz neuen Aufgaben, die neue und kompliziertere Arbeitsmethoden voraussetzten, gegenüberstand. Wollte sie die Konjunktur ausnutzen, und solches erforderte der Fortbestand ihres wirtschaftlichen Daseins, so mußte sie einen weitgehenden Veredelungsverkehr in den Rahmen ihrer wirtschaftlichen Tätigkeit aufnehmen. Gewiß war eine solche Veredelung, die Weiterverarbeitung tierischer Erzeugnisse im landwirtschaftlichen Betriebe, an sich nichts Neues, man hatte sie auch seither gekannt und gepflegt, aber nur zum Zwecke der Ergänzung und Unterstützung des den Schwerpunkt der Wirtschaft ausmachenden Getreide- oder Marktfruchtbaues. Nunmehr aber drängten die bisherigen Nebennutzungen sich als Hauptverwertungszweige in den Vordergrund und verlangten vor allem zunächst zwingend nach einer mit ihren Wesenseigentümlichkeiten in Einklang stehenden betrieblichen Ausgestaltung. Im Gegensatz zu den im Bereiche der eigentlichen Urproduktion sich geltend machenden Gesetzmäßigkeiten zeigten diese Verarbeitungs- und Verwertungszweige ganz ausgesprochen die Entwicklungstendenz der industriellen Produktion, die auf kapitalistische Zusammenfassung und Organisation der Betriebsmittel gerichtet ist. Der Großbetrieb war ihre rationelle und aus Konkurrenzgründen jetzt unbedingt gebotene Betriebsform. Diese Notwendigkeit auf der einen Seite, die Bauernwirtschaft als typische Vertreterin des landwirtschaftlichen Einzelbetriebs auf der anderen Seite, mußte eine klaffende Inkongruenz ergeben . . ."

Und trotzdem ist es der dänischen Landwirtschaft in verhältnismäßig kurzer Zeit ohne irgendwelchen Zollschutz gelungen, sich glänzend diesen neuen Verhältnissen anzupassen. Dies kommt in der Entwicklung des dänischen Außenhandels an landwirtschaftlichen Produkten deutlich zum Ausdruck[1]), die Brinkmann folgendermaßen charakterisiert[2]):

„Zu Beginn der Periode überwiegt die Getreideausfuhr; von der Gesamtausfuhr landwirtschaftlicher Erzeugnisse macht sie etwa 60 Proz. aus. Bald aber verschiebt sich dann das Verhältnis. Mitte der siebziger Jahre haben die drei Gruppen ungefähr gleiche Bedeutung für den Export; gegen Ende dieses Jahrzehnts geht der Getreideexport, der sich bis dahin annähernd auf gleicher Höhe gehalten hatte, zurück, hört mit dem Jahre 1882 ganz auf, um von da ab einer steigenden Mehreinfuhr Platz zu machen. Dahingegen bewegt sich die Ausfuhr tierischer Erzeugnisse in stark auf-

[1]) Vgl. Tab. VII.

[2]) Brinkmann a. a. O. S. 21.

wärtsstrebender Linie. Ihr Wert verzwölffacht sich im Laufe der ganzen Epoche.

„Auch in dem Wertverhältnis der beiden Exportgruppen lebendes Vieh und weiterverarbeitete tierische Erzeugnisse tritt eine sehr charakteristische Verschiebung ein. Bis zur Mitte der achtziger Jahre hat die Lebendviehausfuhr die führende Stellung; dann aber tritt die andere Kategorie in den Vordergrund, so zwar, daß sie die Lebendviehausfuhr in einzelnen Jahren um das Zehnfache überragt. Diese Erscheinung hängt zum Teil zusammen mit den seuchengesetzlichen Maßnahmen der in Betracht kommenden Einfuhrländer, indem durch solche den dänischen Landwirten die Ausfuhr lebender Tiere ganz oder teilweise unterbunden wurde; dann aber ist auch sie vor allem eine Folge der inneren, in den Konkurrenzverhältnissen des Weltmarkts begründeten Entwicklungstendenz der dänischen Landwirtschaft . . .

„Von Interesse ist es endlich, die Bewegung der Gesamtmehrausfuhr in landwirtschaftlichen Erzeugnissen zu verfolgen. Es markieren sich sehr scharf drei Perioden. Zunächst steigt die Exportziffer und erreicht 1879 einen Höchststand von 108,6 Mill. Kronen, dann aber beginnt sie zurückzugehen, erst langsam, darauf jäh, bis auf einen Tiefstand von 63 Mill. Kronen im Jahre 1885. Dieser Bewegung folgt endlich wieder eine entgegengesetzte, die bis auf die Gegenwart fortdauert. Das Jahr 1905 zeigt eine Wertziffer von 224,9 Mill. Kronen und übersteigt damit die Ziffer der sechziger Jahre um das Vierfache, den Gipfel des Jahres 1879 um mehr als das Doppelte. Die Erklärung für diese Erscheinungen liegt sehr nahe. In der rückläufigen Bewegung der mittleren Periode spiegelt sich der Preissturz des Getreides wieder, noch befand sich die Landwirtschaft im Stadium des Übergangs und die Ausfuhr tierischer Erzeugnisse in der Entwicklung. Erst die Entfaltung der Viehhaltung war imstande, den Rückgang aufzuhalten und in das Gegenteil umzukehren."

Aus diesem Beispiel geht eines deutlich hervor: die mehr oder minder bedeutende Rolle, welche ein Produktionszweig im nationalen Wirtschaftsleben spielt, ist nicht allein für die Wirkungen maßgebend, die eine notwendig gewordene Umformung dieses Produktionszweiges auf die gesamte Volkswirtschaft ausübt. Nicht minder bedeutungsvoll ist seine Widerstandskraft gegenüber der über ihn hereingebrochenen Krise und die Schnelligkeit und Leichtigkeit, mit der er sich den neuen, durch die Krise geschaffenen Verhältnissen anzupassen vermag. Widerstandskraft und Anpassungsfähigkeit hängen aber wieder in hohem Grade von der technischen und morphologischen Beschaffenheit des betreffenden Wirtschaftszweiges ab.

So hat in England die weite Verbreitung des Pachtsystems

jedenfalls nicht unbeträchtlich dazu beigetragen, die Wirkungen der Krise zu mildern und abzuschwächen. Brinkmann[1]) kennzeichnet diesen Einfluß des Pachtsystems treffend durch folgende Ausführungen:

„Durch die Trennung des Grundbesitzes von seiner Bewirtschaftung ist der Produktionsprozeß in die Form einer Betriebsgesellschaft gebracht, indem neben dem Bewirtschafter ein zweites an der Produktion interessiertes Glied eingeschoben ist, das für sein Interesse an der Unternehmung einen Teil des Risikos übernimmt, nämlich den Teil, der aus dem Besitze des Grund und Bodens erwächst. Wie hoch englische Farmer gegenwärtig diesen Teil des Risikos bewerten, dafür gibt uns ein Fall, der in dem Bericht der Regierung über die Erfolge der englischen Ansiedlungsgesetze mitgeteilt wird, ein sehr drastisches Beispiel. Danach sollten schottische Farmer als Eigentümer ihrer Pachtgüter eingesetzt werden gegen die Verpflichtung der Zahlung einer fünfzigjährigen fixierten Rente, die den bisher gezahlten mäßigen Pachtpreisen entsprach. Das Angebot wurde jedoch von allen abgelehnt, weil ihnen das Risiko zu groß schien und keiner geneigt war, die Verantwortung für die Schwankungen des Bodenwertes zu übernehmen. Aus derselben Ursache heraus haben sich auch die sogenannten spezifisch englischen Züge der Bewirtschaftungsform, man kann fast sagen, bis zur absoluten Vollständigkeit entwickelt, indem durch die kurzfristigen, meist jährlich ablaufenden Pachtkontrakte die Scheidungslinie zwischen dem Pächter- und Grundbesitzeranteil fast theoretisch genau gezogen ist. Entsprungen aus dem Prinzip der Reaktion gegen wechselnde Konjunkturen, zeigt die englische Bewirtschaftungsform zum Zwecke der Sicherung der Produktion auch die größtmögliche Widerstandsfähigkeit gegen die von der wirtschaftlichen Tätigkeit des einzelnen unabhängigen wertbestimmenden Faktoren. Man vergegenwärtige sich nur die Folgen, die eingetreten wären, wenn der gewaltige Preissturz der siebziger Jahre auf einen wohlgefügten, auch nur bis zu mäßiger Höhe verschuldeten Grundbesitz in Eigenbewirtschaftung gestoßen wäre; dann hätte sich eben in kurzer Zeit das vollziehen müssen, was jetzt als das Ergebnis lang andauernder und langsam wirkender Tendenzen fertig gebildet vorhanden war. Der Grundbesitz wäre in die Hände der Hypothekengläubiger übergegangen und die Ausbildung des Pachtwesens das naturgemäße Ergebnis gewesen. Die Begleitumstände sozialer Art aber wären dann unabsehbar in ihren Folgen gewesen."

Die Verlegung des Schwergewichts der landwirtschaftlichen Produktion in die Viehzucht wurde in England wesentlich dadurch erleichtert, daß auch zuvor schon die Mastviehwirtschaft eine gleichberechtigte Stellung neben dem Getreidebau eingenommen

[1]) Brinkmann, Grundlagen der englischen Landwirtschaft, S. 33.

hatte[1]). Und auch diese Hinneigung zur Viehzucht erklärt sich zum Teil wieder aus dem Vorherrschen des Pachtsystems. Denn „die Viehzucht hat . . . in England stets ein äußerst beliebtes Anlagegebiet für das Kapital des Pächters gebildet, weil hier eine Investition sein uneingeschränktes Eigentum bleibt . . ."[2]).

In Dänemark war der vorherrschende klein- und mittelbäuerliche Betrieb zwar für die Erzeugung der tierischen Rohprodukte günstig, dagegen für deren Umformung in weltmarktfähige Ware nichts weniger als geeignet. Daß die dänische Landwirtschaft die Krise so rasch und gut überwand, ist zu einem großen Teil darauf zurückzuführen, daß sie in der Produzentengenossenschaft eine Organisationsform fand, die es ihr ermöglichte, die Vorteile des Großbetriebs in der Weiterverarbeitung mit den Vorteilen des Klein- und Mittelbetriebs in der Erzeugung der tierischen Urprodukte zu verbinden.

Um die Notwendigkeit oder Entbehrlichkeit eines Übergangszolls darzutun, genügt es also nicht, auf die größere oder geringere Bedeutung des Produktionszweiges für das gesamte nationale Wirtschaftsleben hinzuweisen. Es bedarf dazu einer viel tiefergehenden Untersuchung der Lebensverhältnisse des betreffenden Wirtschaftszweiges, insbesondere seiner technischen und morphologischen Gestaltung.

Eine andere Frage ist die, ob der Zoll überhaupt dazu imstande ist, die auf ihn gesetzten Hoffnungen zu erfüllen.

Er ist dazu bestimmt, die mit dem Übergang zu neuen Produktionszweigen verbundenen Verluste nach Möglichkeit zu verringern. Soweit es sich um volkswirtschaftliche Verluste, um Einbußen an sachlichen Brauchbarkeiten und an persönlichen Fähigkeiten und Fertigkeiten handelt, sind sie in keiner Weise zu vermeiden; sie können höchstens auf einen längeren Zeitraum verteilt werden.

Anders verhält es sich mit den privatwirtschaftlichen Verlusten. Diese bestehen einmal aus den Einbußen an Kapitalwert und Kapitalnutzung, welche die zunächst betroffenen Unternehmer durch die Liquidation oder Umgestaltung ihrer Betriebe erleiden. Sie greifen aber dann auch noch auf weitere Zweige

[1]) Brinkmann, Grundlagen der englischen Landwirtschaft, S. 17.
[2]) Brinkmann, Grundlagen der englischen Landwirtschaft, S. 34.

der Volkswirtschaft über. Denn Art und Umfang der gesamten volkswirtschaftlichen Produktion ist jeweils auf eine bestimmte Richtung und Größe der Nachfrage eingestellt, die aus der zurzeit bestehenden Einkommensgestaltung und Besitzverteilung hervorwächst. Jede unerwartete erhebliche Störung derselben muß daher auch die übrigen Wirtschaftszweige in Mitleidenschaft ziehen. Je plötzlicher und unerwarteter die Krise eintritt und je rascher und weiter sie um sich greift, desto größer sind die Verluste. Indem nun der Zoll den Preissturz hemmt oder verlangsamt, ist er allerdings imstande, einschränkend auf die Verluste einzuwirken.

Andrerseits hemmt er jedoch den endgültigen Heilungsprozeß in mehrfacher Richtung.

Zunächst kann er seine wohltätige Wirkung nur dadurch erzielen, daß er die Umwandlung verlangsamt. Die Zeit der Umgestaltung bedeutet aber für den betroffenen Wirtschaftszweig eine Zeit fortwährender Depression, die auch auf die übrigen Teile der Volkswirtschaft lähmend und drückend wirkt.

Er verhindert ferner durch künstliches Hochhalten der Preise die Anpassung des Kapitalwerts der Betriebe an die geänderten Ertragsverhältnisse. Dieses Argument bezieht sich natürlich hauptsächlich auf die Landwirtschaft und betrifft hier die Frage der Bodenpreise. Diese wuchsen beispielsweise in Deutschland in der Periode der ständig steigenden Getreidepreise vielfach nicht nur im Verhältnis dieser Preise, sondern noch rascher, teils weil bei der Bodenbewertung Gründe nicht wirtschaftlicher Natur mitspielten, teils aber auch in Spekulation auf ein weiter andauerndes Steigen der Getreidepreise. Als nun statt dessen in den siebziger Jahren der plötzliche Preissturz eintrat, entsprach die Rente aus dem Getreidebau vielfach nicht mehr dem im Boden angelegten Kapital, und die Lage des Besitzers wurde um so drückender, je höher er seinen Grundbesitz in Rücksicht auf dessen früheren Wert und seine frühere Rente belastet hatte. Eine Änderung der Produktionsrichtung war dort nicht möglich, wo aus betriebstechnischen Gründen der Getreidebau nach wie vor die wirtschaftlichste Nutzungsweise war. In solchen Fällen war der einzige Weg der Gesundung eine entsprechende Herabsetzung des Bodenwertes, die den Getreide-

bau trotz der gesunkenen Preise auch vom Standpunkt des Besitzers wieder lohnend machte. Gerade der Zoll verhinderte aber durch die trügerischen Hoffnungen, die er weckte, vielfach, daß dieser Weg eingeschlagen wurde.

Auch muß man bedenken, daß der Preisdruck, welcher den Weiterbetrieb des alten Gewerbes unmöglich macht, zugleich neue Produktionsmöglichkeiten erschließt. Der billigere Bezug der Erzeugnisse des alten Wirtschaftszweiges macht einen Teil des bisher auf deren Beschaffung verwendeten Einkommens frei und bietet dadurch Raum für die Befriedigung von Bedürfnissen, die bisher überhaupt nicht oder nicht vollständig gedeckt werden konnten. Hemmt man den Preisrückgang, so hemmt man zugleich die Ausdehnung der Nachfrage in den Produktionszweigen, denen sich die aus den alten abwandernden Kapitalien und Arbeitskräfte zuwenden sollen. Man wünscht und fördert womöglich die Ausdehnung der Produktion und hindert zugleich die Ausdehnung des Konsums. Dieses widerspruchsvolle Verhalten kann dann allerdings die von protektionistischer Seite gegen die Umwandlung häufig vorgebrachte Befürchtung verwirklichen, daß nämlich in diesen neuen Wirtschaftszweigen die Ausdehnung der Produktion bald dem Konsum voraneilt und die sinkende Rentabilität eine weitere Umwandlung zum Stehen bringt.

Dieser Vorwurf trifft natürlich vor allem die Getreidezölle, deren verbraucheinschränkende Wirkung aus folgender Betrachtung klar hervorgeht: In den 75 von Mombert[1]) untersuchten Arbeiterhaushaltungen schwankt der tägliche Fleischkonsum zwischen 0 und 156 g auf den Kopf und beträgt im Durchschnitt 55,4 g. Diese Haushaltsrechnungen stammen aus dem Ende der achtziger und Anfang der neunziger Jahre. Inzwischen hat sich der Fleischkonsum nicht unbeträchtlich gehoben. So schwanken z. B. für 1905 die Angaben für den auf den Kopf der deutschen Gesamtbevölkerung treffenden Verbrauch zwischen 45 und 54 kg im Jahr, das sind 123—148 g täglich[2]). Nach Voit[3]) muß aber

[1]) Mombert a. a. O. S. 58.

[2]) Handwörterbuch der Staatswissenschaften, 3. Aufl., Art. Fleischproduktion und Fleischkonsum. E. v. Halle, Die Weltwirtschaft. 3. Jahrg. 1908, Teil I, S. 25; Teil II, S. 15.

[3]) Zit. bei Mombert a. a. O. S. 19.

bei mittlerer Arbeitsleistung täglich ein Fleischkonsum von 230 g einschließlich Knochen verlangt werden. Trotzdem sich der Fleischverbrauch diesem Ideal merklich genähert hat, ist er doch auch heute noch einer nicht unbeträchtlichen Steigerung fähig. Ein Haupthindernis für diese liegt in der Unzulänglichkeit des Einkommens eines großen Bruchteils der Bevölkerung. Jedes Ereignis, das, wie z. B. gerade das Sinken der Getreidepreise, bisher anderweit gebundene Einkommensbestandteile freimacht, erzeugt eine Tendenz zur Steigerung des Fleischkonsums und erweitert damit auch die Produktionsmöglichkeit für tierische Erzeugnisse. Umgekehrt hindert natürlich auch die künstliche Hochhaltung der Getreidepreise durch den Zoll die Ausdehnung von Fleischverbrauch und Fleischproduktion.

In gleichem Sinne spricht sich, allerdings in anderem Zusammenhang, auch Fontana-Russo aus, indem er schreibt[1]): „Man nehme an, daß unser Land mit australischem Getreide überschwemmt würde, dessen Preis im Sinken begriffen ist und daß in Italien kein Bedürfnis für einen zeitweiligen Schutz dieser Ware bestünde. Wenn nun der Kornpreis um 50 Proz. zurückginge, so könnten die Konsumenten mit der Ersparnis, die sie hierdurch gemacht haben, ihren Fleischbedarf besser decken, der bisher unbefriedigt blieb. Und wenn in Italien die natürlichen Voraussetzungen für die Viehzucht gegeben wären, so würde es hierin einen neuen Grund finden, sich dieser Produktion zu widmen . . ."

In Wirklichkeit wird der Zoll nicht nach den Grundsätzen bemessen, die Fontana-Russo aufstellt. Er gestaltet sich vielmehr, da über seine Höhe in erster Linie nicht unparteiische Organe, sondern Interessenten bestimmen, für welche der Übergang zu anderen Produktionsarten mit Unbequemlichkeiten und Kosten verknüpft ist, nicht zu einem Übergangs-, sondern zu einem Erhaltungszoll. Dies räumt auch Fontana-Russo ein, indem er sagt[2]): „Gewiß, der Schutz war nicht immer rationell, so daß er die Preise der Bodenfrüchte und die Grundrente zu sehr erhöhte, dadurch den Druck der fremden Konkurrenz beseitigte

[1]) Fontana-Russo a. a. O. S. 576.
[2]) Fontana-Russo a. O. S. 220.

und so einen Zustand verewigte, der nur vorübergehend hätte sein sollen. In vielen Fällen war auch von einer langsamen und maßvollen Umgestaltung nicht das geringste zu bemerken eben weil das Übermaß des Zolls die Konkurrenz beseitigte."

„Aber", fährt er fort, „in nicht wenigen anderen Fällen machte sich die Konkurrenz fort und fort fühlbar, besonders durch den ständigen Rückgang der Produktionskosten in den Erzeugungsländern, der die Schutzzölle in den Einfuhrländern zu einem guten Teil neutralisierte." Er glaubt also, daß ein Zoll die von ihm gewünschten Wirkungen auch dann ausüben könne, wenn er zwar als Erhaltungszoll gedacht sei, aber infolge des ständigen Rückgangs der Weltmarktpreise dem Zollinland wirklich lohnende Preise nicht zu sichern vermöge.

Ein Beispiel für ein solches Land bietet Deutschland. Trotz mehrfacher Erhöhung der Getreidezölle wollte lange Zeit hindurch die gewünschte Preiserhöhung für das Getreide nicht eintreten, ja man vermochte nicht einmal ein zeitweises weiteres Sinken zu verhüten[1]). Erst seit 1907 haben die Preise den Stand der siebziger Jahre wieder erreicht. Obwohl also die Zölle einige Jahrzehnte hindurch auf den Preis nur in der Weise wirkten, wie es Fontana-Russo von seinem Übergangszoll erwartet, haben sie doch zu einer merklichen Einschränkung der Getreideproduktion nicht geführt. Anbau- wie Ernteflächen blieben die ganze Periode hindurch nahezu konstant[2]). Das ist auch nicht anders zu erwarten. Denn wenn auch die Getreidezölle die gewünschte Preishöhe und Rentabilität nicht zu sichern vermochten, so waren sie doch unter dieser Voraussetzung geschaffen und erweckten den Glauben, daß sie bei entsprechender Ausgestaltung fähig seien, diesen Erfolg herbeizuführen. Ihr tatsächlicher Mißerfolg konnte daher nicht zu einer Änderung der Produktion, sondern nur zu einer Agitation für Erhöhung des Schutzes führen, der sich als unzulänglich erwiesen hatte.

[1]) Vgl. Tab. VIII.
[2]) Vgl. Tab. IX u. X.

Fünftes Kapitel

Das Steuerlastargument

Daß die inländische Besteuerung unter Umständen Anlaß zu zollpolitischen Maßregeln bieten könne, ist eine Anschauung, die in der Finanzwissenschaft schon seit langem herrscht und in gewissen Beziehungen auch in der Finanzpraxis Verwirklichung gefunden hat. Nur über die Voraussetzungen, unter denen dies zulässig und gerechtfertigt erscheint, gehen die Meinungen erheblich auseinander. Ohne Anspruch auf Vollständigkeit zu erheben, sollen hier einleitend nur einige der vertretenen Ansichten kurz dargelegt werden, um durch die Gegenüberstellung ein schärferes Bild von der Theorie Fontana-Russos zu gewinnen.

Allgemein wird die Erhebung entsprechender Einfuhrzölle gefordert und gebilligt, wenn die gleichartigen einheimischen Waren einer Verbrauchsabgabe unterliegen, eine These, die man teils mit finanzpolitischen Gründen, wie Rücksicht auf das Prinzip der Gerechtigkeit und Allgemeinheit oder auf die Sicherung des finanziellen Ertrags der Steuer, teils mit wirtschaftlichen Gründen rechtfertigt, indem man hervorhebt, daß sonst eine Verdrängung der heimischen Produktion durch die fremde Konkurrenz und eine Ablenkung des Kapitals in Produktionszweige zu befürchten sei, denen es sich andernfalls nicht in gleichem Maße zuwenden würde. Dieser Forderung trägt auch die Finanzpraxis Rechnung, indem fast durchweg von den Waren, die einer inländischen Verbrauchsteuer unterliegen, bei der Einfuhr Zölle erhoben werden, die sogar vielfach den Betrag der inländischen Steuer übersteigen [1]).

[1]) Vgl. Smith a. a. O. S. 448—450; Wagner, Finanzwissenschaft, Bd. II, S. 662; Eheberg a. a. O. S. 406—408; Heckel a. a. O. S. 965; v. Mayr a. a. O. S. 339.

Manche Schriftsteller weisen aber dem Zoll noch weitergehende Aufgaben zu. So will z. B. Hock[1]) aus Gründen der Gerechtigkeit durch den Zoll ganz allgemein den Gewinn besteuern, welchen der Ausländer aus dem Warenaustausch mit dem Inland zieht, will ihn also gewissermaßen zu einer ergänzenden „Ertragsteuer von dem durch den Warenabsatz gemachten Gewinn des Ausländers" erheben.

Einen ähnlichen Gedanken, aber mit Beschränkung auf die Erwerbsteuer, spricht L. v. Stein[2]) in folgenden Sätzen aus: „Zweitens aber geht der Zolltarif über alle jene Konsumtionssteuern wesentlich hinaus, indem er zugleich alle diejenigen Produkte trifft, welche innerhalb des Staates bei ihrer Fabrikation nicht besteuert erscheinen, sondern in demselben nur der Erwerbsteuer unterliegen (Metalle, Gewebe, Kleider usw.); in diesem Sinne ist er eine Ergänzung der Steuer auf die gewerbliche Produktion und man nennt ihn, soweit er dieses Ziel verfolgt, den Ausgleichszoll für die Verschiedenheit der Erwerbsteuern in den verschiedenen Ländern." Der nicht ausdrücklich angegebene Grund für die Befürwortung dieses Zolles scheint, wie schon aus dessen Bemessung nach der Differenz der Steuersätze in den verschiedenen Ländern hervorgeht, die Befürchtung zu sein, daß die ungleich hohe Besteuerung konkurrierender Erwerbszweige im Inland und Ausland finanzpolitische oder volkswirtschaftliche Nachteile für das Inland zur Folge haben könne. Erwägungen solcher Art schwebten wohl auch den Vertretern der deutschen Regierung vor, als sie zur Verteidigung der Getreidezölle im Jahre 1879 wiederholt darauf hinwiesen, daß die Steuerbelastung der einheimischen Landwirtschaft in den letzten Jahren um einen bedeutend höheren Betrag gewachsen seien, als man ihn hier in Gestalt des Zolles dem fremden Getreide auferlege[3]).

Schließlich wird auch ganz allgemein die höhere Steuerbelastung im Inland, gleichviel ob durch direkte oder indirekte

---

[1]) Hock a. a. O. S. 146.

[2]) L. v. Stein a. a. O. S. 373—375.

[3]) Conrad, Die Tarifreform im Deutschen Reiche nach dem Gesetze vom 24. Juli 1879. Jahrbuch für Nationalökonomie und Statistik 1880, S. 208 ff.

Steuern verursacht, als Rechtfertigungsgrund für die Erhebung entsprechender Einfuhrzölle hingestellt. Diese Forderung, die in Georg v. Mayr einen wissenschaftlichen Vertreter gefunden hat[1]), diente z. B. den französischen Schutzzöllnern im Jahre 1891 als Waffe für ihren Angriff gegen das napoleonische Handelsvertragssystem[2]). Bis 1870 hätten diese Verträge, so führte man aus, keinerlei schädliche Wirkungen ausgeübt. Nachdem sich aber infolge des unglücklichen Krieges die Finanzlasten und damit die Generalspesen der französischen Produktion beträchtlich erhöht hätten, seien die Verträge mit ihren niedrigen Tarifen für die französische Produktion verhängnisvoll geworden und man könne diese Gefahr nur durch die Einführung von Zöllen beseitigen, welche diesen Unterschied in den Produktionskosten ausglichen.

Fontana-Russo endlich entwickelt folgende Theorie[3]):

Steuern, welche die einzelnen Produktionselemente oder den gesamten Ertrag des Unternehmens oder das fertige Erzeugnis treffen, bedeuten eine Erhöhung der Kosten, indem sie zur Herstellung der Produkte ein größeres Kapital erforderlich machen. Diese Kostenvermehrung kann ihren Ausgleich finden durch Herabsetzung anderweitiger Kostenbestandteile oder durch entsprechende Erhöhung der Warenpreise. Wo beides nicht möglich ist, bleibt sie auf dem Produzenten liegen und schmälert den Gewinn. Solange nun die Steuerbelastung für alle Gewerbezweige gleich ist, wird der Gang des auswärtigen Handels durch sie höchstens quantitativ beeinflußt, indem die höheren Preise eine Einschränkung der Nachfrage bewirken, nicht aber qualitativ. Die Art der aus- und eingeführten Waren bleibt die gleiche, mag die Steuerbelastung im Inland höher oder niedriger sein als im Ausland. Treffen jedoch die Steuern die einzelnen Wirtschaftszweige ungleichmäßig, so daß der Gewinn in dem einen mehr verkürzt wird als in dem anderen, so entsteht eine Tendenz des Kapitals, den weniger belasteten Gewerbezweigen zuzuströmen, die nicht immer auch die beste natürliche Lebens- und Ent-

---

[1]) v. Mayr a. a. O. S. 339.

[2]) Bajkić a. a. O. S. 66—88.

[3]) Fontana-Russo a. a. O. Buch III, Kap. II, § 116 e; Buch II, Kap. I, § 45.

wicklungsfähigkeit besitzen. Da die Kostenerhöhung durch die Steuern mit ihren Folgeerscheinungen etwas durchaus Unnatürliches ist, läßt sich auch gegen die Anwendung eines künstlichen Mittels, nämlich eines Schutzzolls, zur Abwendung dieser Folgen nichts sagen.

Wie man sieht, verfolgt Fontana-Russo mit seinem Steuerausgleichszoll lediglich einen wirtschaftlichen Zweck, nämlich die Verhütung einer durch die Steuerpolitik verursachten ungünstigen Verschiebung der inländischen Produktionsverhältnisse.

Vergleicht man unter diesem Gesichtspunkt Fontana-Russos Theorie mit den einleitend dargestellten, so fällt zunächst auf, daß er von einer anderen Grundlage ausgeht, nämlich von der Vergleichung der auf den verschiedenen Produktionszweigen des Inlands lastenden Steuern, während jene das Verhältnis der inländischen und ausländischen Besteuerung desselben Produktionszweiges zum Ausgangspunkt ihrer Untersuchungen nehmen. Damit hat Fontana-Russo das Problem wesentlich tiefer und richtiger erfaßt. Denn die Verhinderung einer der Steuerbelastung entsprechenden Preiserhöhung durch die fremde Konkurrenz könnte an sich nur dann zur Vernichtung des inländischen Produktionszweiges führen, wenn die Steuer den ganzen Gewinn absorbiert, eine Preissteigerung also unbedingt nötig ist, um den inländischen Unternehmern überhaupt einen Gewinn zu lassen. Solche Fälle bilden sicher die Ausnahme. In der Regel wird der Gewinn durch die Steuer nur in einem mehr oder minder hohen Grade geschmälert und in diesem Fall verläßt das Kapital das Unternehmen, in dem es bisher tätig war, natürlich nur dann, wenn ihm in einer anderen Anlage ein höherer Gewinn winkt. Wenn also die Steuerlast sämtliche Unternehmungszweige gleichmäßig in dem Sinne trifft, daß bei allen der Gewinn in gleichem Verhältnis gekürzt wird, kann von der Verdrängung irgend eines inländischen Produktionszweiges durch die fremde Konkurrenz infolge der Steuerbelastung keine Rede sein, mag letztere im Verhältnis zu den entsprechenden ausländischen Steuern auch noch so hoch sein. Abgesehen von dem oben erwähnten Ausnahmefall kommt es also für die Frage der Verdrängung der inländischen Produktion tatsächlich nicht auf das Verhältnis der inländischen zu den entsprechenden ausländischen Abgaben,

sondern ausschließlich auf das gegenseitige Verhältnis der Steuerbelastung der einzelnen inländischen Produktionszweige an.

In der Ausscheidung der für das Problem bedeutungsvollen Steuerarten nähert sich Fontana-Russo den Anschauungen Steins, indem er neben den Verbrauchsabgaben noch die auf den Ertrag eines Unternehmens als solchen gelegten Steuern in den Kreis seiner Untersuchungen zieht. Auch diese Umgrenzung dürfte zutreffend sein. Denn während die Personalsteuern allgemein als Ausgaben aus dem fertigen Einkommen oder Vermögen empfunden werden und daher die Kosten irgendeiner einzelnen Produktion nicht belasten können, werden die Verbrauchs- und Ertragssteuern zu den allgemeinen oder speziellen Geschäftsunkosten gerechnet, die bei der Feststellung des Reingewinns vom Rohertrag in Abzug kommen, und so in der Tat eine Erhöhung der Produktionskosten bedeuten.

Neu ist dagegen bei Fontana-Russo die Erkenntnis, daß der Ausgleichszoll seiner Wirkung nach gleichbedeutend ist mit einem staatlichen Eingreifen zugunsten der Steuerüberwälzung. Und diese Erkenntnis muß zu einer Einschränkung in der Anwendung des Zolls führen. Er ist nämlich, abgesehen von den sonstigen Voraussetzungen, nur dann zu rechtfertigen, wenn die Alternative lautet: Preiserhöhung oder Gewinnschmälerung. Nun ist aber die Preiserhöhung nicht der einzige Weg der Steuerentlastung. Auf eine der übrigen Möglichkeiten, die sogenannte Steuerabwälzung, d. h. die Verringerung anderer Kostenelemente zum Ausgleich für die höhere Steuerlast, weist Fontana-Russo selbst hin, indem er schreibt[1]): „... Den Industriellen fällt es, gestützt auf die Erfahrungen einer langen Praxis, nicht so schwer, das fixe Kapital zu verringern oder die Produktivität der Fabrik zu erhöhen und auf diese Weise eine durch Besteuerung des umlaufenden Kapitals bewirkte Kostenerhöhung auszugleichen. Sie könnten auch das fixe wie das umlaufende Kapital verringern, um eine durch eine Abgabe auf das Produkt bewirkte Kostenerhöhung zu kompensieren. Kurz, sie könnten immer ein Mittel finden, um die Wirkung der Steuern ganz oder teilweise zu paralysieren ...“ Eine weitere Möglichkeit ist die sogenannte Rück-

[1]) Fontana-Russo a. a. O. S. 508.

wälzung, indem die von der Steuer zunächst Betroffenen ihre wirtschaftliche Machtstellung dazu benutzen, die Steuerlast ihren Lieferanten zuzuschieben, ein Fall, der beispielsweise in Deutschland bei der Warenhaussteuer vorgekommen ist[1]). Ein letzter Weg eröffnet sich endlich überall da, wo ein Unternehmen als Rentenquelle bewertet wird, in der Steueramortisation. Die Steuer schmälert den Ertrag und da der Ertrag bestimmend ist für den Kapitalwert des Unternehmens, zahlt der neue Erwerber für dieses einen entsprechend geringeren Preis. Er entrichtet dann nach wie vor die gleiche Steuer, wird aber in Wirklichkeit gar nicht mehr von ihr getroffen, da der durch sie geschmälerte Ertrag die normale Verzinsung des entsprechend niedrigeren Anlagekapitals darstellt. Fälle dieser Art lassen sich sowohl bei der Besteuerung industriellen Kapitals, wie beispielsweise bei der österreichischen Aktiendividendensteuer, in Gestalt eines Sinkens der Kurse, als auch bei der Ertragsbesteuerung der Immobilien beobachten. Alle diese Möglichkeiten müssen berücksichtigt werden, wenn es sich darum handelt, festzustellen, ob die Alternative „Preiserhöhung oder Gewinnschmälerung" wirklich zutrifft.

Aber — das muß den Ausführungen Fontana-Russos ergänzend hinzugefügt werden — selbst wo eine Steuerentlastung nicht möglich ist und der Gewinn in den verschiedenen Unternehmungszweigen durch die Abgabenlast in ungleichem Maße gekürzt wird, ist eine ungünstige Beeinflussung der Produktionsverhältnisse nicht die notwendige Folge. Denn nicht jede kleine Verschiebung der Rentabilitätsverhältnisse bewirkt auch eine Änderung in der Produktionsverteilung. Der beliebige Wechsel zwischen verschiedenen Anlagearten ist überhaupt nur dem unpersönlichen, beweglichen Kapital, dem Leihkapitalisten, möglich, und auch diesem nicht ohne empfindliche Verluste, sobald die Abneigung gegen Anlagen bestimmter Art und das Bestreben, sich aus diesen zurückzuziehen, größeren Umfang annimmt.

---

[1]) Seit Einführung der Warenhaussteuer verlangen die Warenhäuser von den Fabrikanten außer dem allgemein üblichen Skonto noch einen weiteren Skontoabzug von ungefähr 2 Proz. teils unter dem Namen „Warenhausskonto", teils ganz offen unter der Bezeichnung „Warenhaussteuerskonto" (persönliche Mitteilung eines Fabrikanten).

Die völlige Stillegung bestehender Betriebe ist aber stets mit beträchtlichen Kapitalverlusten verbunden. Auch ist es dem Unternehmer mit Rücksicht auf seine besonderen Fähigkeiten und Fertigkeiten und auf die andersgearteten Anforderungen, die in dieser Beziehung irgendein anderes Gewerbe stellt, oft gar nicht möglich, nach Belieben einen Produktionszweig mit einem anderen zu vertauschen. Wie in Wirklichkeit im gleichen Gewerbe Betriebe mit den verschiedenartigsten Rentabilitätsverhältnissen fort und fort nebeneinander arbeiten, so wird auch der Fortbestand eines großen Wirtschaftszweiges nicht schon dadurch in Frage gestellt, daß seine Rentabilität im Verhältnis zu anderen Produktionszweigen etwas zurückgegangen ist. Mögen auch einzelne Betriebe eingeschränkt oder ganz aufgegeben werden, im allgemeinen wird sich die Verschiebung in den Gewinnverhältnissen doch nur darin äußern, daß sich das neue anlagesuchende Kapital mit Vorliebe den lohnenderen Wirtschaftszweigen zuwendet und diese sich auf Kosten des schwerer belasteten etwas stärker entwickeln, als es sonst vielleicht der Fall gewesen wäre.

Ein anschauliches Beispiel für das Beharrungsvermögen des Kapitals trotz ungünstiger Rentabilitätsverhältnisse bietet die Geschichte der Branntweinbrennereien in den Vereinigten Staaten[1]). Dort hatte die Steuerpolitik der Regierung während des Bürgerkriegs die Unternehmungslust auf diesem Gebiete unnatürlich angeregt und die Ausdehnung der Produktion weit über den normalen Bedarf hinaus verursacht. Die Pools der Destillateure, welche der Gründung des Whiskeytrusts vorangingen, sahen sich zur Vermeidung einer Überproduktion gezwungen, die Produktion der Brennereien einmal auf 40 Proz. und ein andermal sogar auf 28 Proz. einzuschränken, und als sich schließlich 80 Brennereien zum Whiskeytrust zusammengeschlossen hatten, da vermochten sie ihre ganze bisherige Produktion in 12 Betrieben herzustellen. Trotz dieser ungünstigen Verhältnisse hatte sich aber das in den Brennereien angelegte Kapital nicht aus diesen zurückgezogen, um sich lohnenderen Unternehmungen zuzuwenden, sondern schließlich den Weg der Vertrustung gewählt, um sich eine angemessene Rente zu sichern.

[1]) Jenks a. a. O. S. 3.

Nun entsteht schließlich noch die Frage: Ist in den, wie gezeigt, nicht allzu häufigen Fällen, in denen die inländische Besteuerung wirklich zu einer nachteiligen Verschiebung in den Produktionsverhältnissen Anlaß gibt, der Zoll auch ein geeignetes Mittel, diese unerwünschten Wirkungen zu verhindern?

Erste, selbstverständliche Voraussetzung ist natürlich, daß die fremde Konkurrenz tatsächlich die einzige Ursache ist, welche den inländischen Produktionszweig verhindert, sich von dem Übermaß seiner Steuerlast durch entsprechende Preiserhöhung zu entlasten. Dies trifft in der Regel da nicht zu, wo auch im Inneren unter den Produzenten eine heftige Konkurrenz besteht. Wenn im Inland auch alle Produzenten des betreffenden Wirtschaftszweiges unter der gleichen Steuerlast zu leiden haben, so überwiegt hier das Streben nach Erhaltung und Ausdehnung des Absatzes doch in der Regel den Wunsch, die Steuerlast überzuwälzen. Der Zoll könnte in solchen Fällen seinen Zweck nur dann erfüllen, wenn er die inländischen Produzenten zum Zusammenschluß, zur Kartellierung veranlaßt. Die Unfähigkeit des Zolls, eine bestimmte Preishöhe zu sichern, wenn im Inland bei reichlicher Produktion starke Konkurrenz besteht, zeigt die Geschichte des französischen Weinbaues deutlich, die Bajkić mit folgenden Worten schildert[1]):

„Auch für die Weinkultur ist das zweite und dritte Viertel des 19. Jahrhunderts die Zeit der höchsten Blüte. Im Jahre 1875 erlebte man die reichste Ernte des Jahrhunderts (83 Mill. Hektoliter). Von da an beginnt die jährliche Weinproduktion abzunehmen. Bereits im Jahre 1886 fiel sie auf 25 Mill. Hektoliter und erreichte im Jahre 1887 den tiefsten Punkt mit 24,3 Mill. Hektoliter. Die Ursache des Rückgangs lag in der verheerenden Wirkung der Reblaus und Milben. Dies bestritt kein Mensch. Die Lage der Weinbauern wurde dadurch natürlich eine sehr mißliche. Dies erklärt uns, daß es dem Agitator für Schutzzoll, Méline, gelang, in kürzester Zeit die Weinbauern in enragierteste Schutzzöllner umzuwandeln. Er überzeugte sie alle, daß die einzige Rettung in der Verhinderung der Einfuhr von Wein und Rosinen liege, und so sehen wir die Bevölkerung der weinproduzierenden Gegenden eine in diesem Sinn formulierte Forderung an die Regierung richten. Drei aufeinanderfolgende Gesetze über Rosinen und Rosinenwein, ein Gesetz über die Erhöhung der spanischen Branntweinsteuer und die strengste Kontrolle der aus Spanien eingeführten Weine gingen der Zollerhöhung voraus. Trotzdem ging der Weinpreis

[1]) Bajkić a. a. O. S. 363 ff.

stets zurück. Noch in der Zeit, in der die Weinkultur sich selbst überlassen, allmählich vom Freihandel zum Schutzzoll überging, betrug der Durchschnittspreis 40 Fr. (1886). Die Einfuhr in diesem Jahre belief sich auf 11 Mill. Hektoliter. Im Jahre 1891, in dem die Ernte um einen geringen Betrag den Durchschnitt der Jahre 1885—1890 überstieg und die Einfuhr 12,2 Mill. Hektoliter betrug, war der Preis 30,6 Fr.

„Dann kam der neue Zolltarif mit hohem Schutz; trotzdem die Einfuhr um 25 Proz. zurückging und die Ernte die gleiche blieb wie im Vorjahre, sank der Preis auf 28,63 Fr. Ende 1893 brach im Weinbau die unter dem Namen ‚mévente de vin' bekannte Krisis aus als Folge der in diesem Jahre außerordentlich reichen Ernte (50 Mill. Hektoliter). Im Jahre 1894 folgte eine ebenfalls verhältnismäßig reiche Ernte (39 Mill. Hektoliter). Die Weineinfuhr ging auf 4,4 Mill. Hektoliter (1894), also um 70 Proz. gegenüber 1891, die Rosineneinfuhr von 105 Mill. Kilogramm (1890) auf 36 Mill. Kilogramm (1894) zurück. Die jährliche Produktion von gezuckertem und Rosinenwein nahm ebenfalls stark ab. Dementsprechend sank auch der Preis auf 23,25 Fr. 1893 und 23,05 Fr. 1894. Dieser Preis ist weit niedriger als jener, der verursachte, daß die Weinbauern zu Schutzzöllnern wurden, und den man durch Schutzzölle heben wollte. Die geringe Ernte von 1895 rief eine Steigerung der Einfuhr und eine kleine Zunahme der Produktion der gezuckerten Weine und der Rosinenweine hervor. Infolgedessen stieg der Preis wieder auf 30,12 Fr. Die reiche Ernte von 1896 drückte den Preis abermals auf 23,63 Fr. herab. Das war bereits die zweite Krisis seit 1892, die einen nach der Meinung der Weinbauern unendlich niedrigen Preis hervorrief. Die beiden aufeinanderfolgenden ärmeren Ernten 1897/98 (à 32 Mill. Hektoliter) haben eine Steigerung des Preises um 2 Fr. herbeigeführt, und mit den drei ungemein reichen Ernten von 1899, 1900 und 1901 brach die dritte und zugleich stärkste Krisis aus. Im Jahre 1900 betrug der Durchschnittspreis nur noch 17,96 Fr., war also mehr als die Hälfte niedriger als jener von 1896 und bedeutend niedriger als jener aus dem Jahre 1875 (21 Fr.), dem Jahre der größten Ernte des Jahrhunderts (83 Mill. Hektoliter). Dabei ist zu bemerken, daß der Einfluß aller jener Weine, die man in den achtziger Jahren für die Krisis verantwortlich machte, insbesondere mit Rücksicht auf die Größe der letzten Ernten jetzt verschwunden ist. Die Einfuhr ausländischer Weine, welche bekanntlich 1891 12,2 Mill. Hektoliter betrug, belief sich 1901 nur auf 2 Mill. Hektoliter. Die Einfuhr von zur Weinfabrikation bestimmten Rosinen betrug 1900 nur noch 1,371 Mill. Kilogramm. Die Konkurrenz, die von den künstlichen Weinen ausging, war gleich Null geworden. Die Fabrikation von gezuckerten Weinen war nur noch 0,9 Mill. Hektoliter und die von Rosinenweinen nur 0,09 Mill. Hektoliter. Der letztere war also ganz im Aussterben begriffen . . ."

Trotzdem also die französische Zoll- und Steuergesetzgebung die Weineinfuhr fast ganz ausschloß und die Herstellung von Konkurrenzprodukten, wie Rosinenwein, nahezu unmöglich

machte, gelang es ihr nicht im entferntesten, den Winzern den gewünschten Preis zu sichern.

Der Zoll muß ferner in seiner Wirkung da versagen, wo die Überlegenheit der fremden Konkurrenz neben der Steuerbelastung des inländischen Produktionszweiges oder gar überwiegend auf anderen Ursachen beruht. Diesen Gedanken scheint auch Fontana-Russo aussprechen zu wollen, wenn er schreibt[1]): „Italien, beschwert mit exorbitanten Steuern, erzeugt die Agrarprodukte zu höheren Kosten als die Länder, von denen es sie empfängt; Länder, die, abgesehen von anderen natürlichen Bedingungen, die niedrigere Kosten verursachen, auch eine geringere Steuerlast tragen. Da nun der Preis von den Ausfuhrländern bestimmt wird, können die einheimischen Produzenten im Verkaufspreis ihrer Waren — der schon infolge der natürlichen Bedingungen sehr hoch wäre, nicht auch noch den Betrag der von ihnen gezahlten Steuern vergütet erhalten. Nachdem Italien endgültig in das System des Agrarschutzes eingetreten ist, hätte man bei Festsetzung des Schutzzolls auch der beträchtlichen Kostenerhöhung Rechnung tragen sollen, welche durch die im Verhältnis zu den Konkurrenzländern höheren Steuern verursacht ist." Diese Ausführungen enthalten einmal die Feststellung, daß die auswärtige landwirtschaftliche Konkurrenz ihre Überlegenheit — abgesehen von der Steuerbelastung — noch anderen natürlichen Bedingungen verdankt, und dann den bedeutungsvollen Satz: „... Nachdem Italien endgültig in das System des Agrarschutzes eingetreten ist ..." Dieser Satz ist doch wohl so zu verstehen, daß in diesem speziellen Fall die Steuerüberbürdung für sich allein noch nicht genügt hätte, die Einführung eines Schutzzolls zu rechtfertigen, daß es hierzu vielmehr in erster Linie anderer Gründe bedurfte, daß sie also nur auf die Bestimmung der Höhe des Zolls von Einfluß ist. Zu diesem Schluß wird man in der Tat kommen müssen. Wo die fremde Konkurrenz ihre Überlegenheit noch anderen Ursachen verdankt, müssen diese in erster Linie für die Beurteilung des Schutzbedürfnisses und der Schutzberechtigung maßgebend sein.

Neue Schwierigkeiten erheben sich bei der Ermittlung der

---

[1]) Fontana-Russo a. a. O. S. 507.

richtigen Höhe des Zolls. Maßgebend hierfür ist nach Fontana-Russo das Verhältnis der steuerlichen Belastung der verschiedenen Produktionszweige. Solange dieses nicht einwandfrei festgestellt ist, kann von einer richtigen Bemessung der Höhe des Zolls keine Rede sein. Gerade bei den Ertrags- und Verbrauchssteuern ist das Maß der Belastung nur sehr schwer zu ermitteln. Denn diese werden meist nach einem Maßstab erhoben, der mit dem wirklich erzielten Ertrag nur in sehr losem Zusammenhang steht. So wird die Grundsteuer in der Regel von einem Katasterertrag berechnet, der vor Jahrzehnten gemäß den damals üblichen Wirtschafts- und Preisverhältnissen festgesetzt wurde und oft schon dem damals wirklich erzielten Ertrag nicht entsprach — d. h. in der Regel hinter ihm zurückblieb. Die Gewerbesteuer wird vielfach nach äußeren Merkmalen erhoben, wie nach der Zahl der Arbeiter oder Maschinen u. dgl. m. Auch die Bemessungsgrundlage der Verbrauchsabgaben, wie z. B. das Raummaß der Produktionsgefäße oder das Gewicht des verarbeiteten Rohstoffs, führt vielfach zu einer verschieden hohen Belastung der Wareneinheit je nach der angewendeten Technik. Die Folge dieser Steuereinrichtung ist, daß von einer gleichmäßigen steuerlichen Belastung auch der verschiedenen Betriebe desselben Wirtschaftszweiges keine Rede sein kann. Betriebe, bei denen die für die Beurteilung der Steuerfähigkeit entscheidenden Merkmale völlig gleich sind, können doch einen durchaus verschiedenen Reingewinn erzielen, weil sich der eine die Errungenschaften von Wissenschaft und Technik vollkommener zunutze macht als der andere, weil er über bessere Verkehrs- und Absatzverhältnisse, über billigere oder leistungsfähigere Arbeitskräfte verfügt u. dgl. m. Diese Verschiedenheit wird noch dadurch verschärft, daß die Staatssteuern vielfach zur Grundlage für die Kommunalbesteuerung gemacht werden. Dadurch wird der Betrag, den die einzelnen Unternehmungen, auch wenn ihre Steuerfähigkeit gleich hoch geschätzt ist, zu entrichten haben, von Ort zu Ort verschieden. Wer sich ein Bild von dem Labyrinth widerstreitender Meinungen machen will, in das man bei näherem Eingehen auf diese Frage gerät, braucht nur die verschiedenen Verhandlungen zu lesen, die seit 1881 in der bayrischen Abgeordnetenkammer und in der Kammer der Reichsräte

über die Frage der Grundsteuerreform stattgefunden haben. Es würde zu weit führen, hier alle die verschiedenen Schätzungen und Berechnungen, die über die wirkliche derzeitige Belastung der Landwirtschaft durch die Grundsteuer gemacht wurden, ausführlich wiederzugeben. Aber die Tatsache, daß diese Schätzungen zwischen $2^1/_2$ und 38 Proz. schwankten, spricht eine deutliche Sprache.

Doch selbst wenn es gelänge, das Verhältnis der von den Unternehmern entrichteten Steuern zum Ertrag ihrer Betriebe einigermaßen einwandfrei festzustellen, so wäre damit das Problem immer erst zur Hälfte gelöst. Denn nicht die von den Unternehmern gezahlten, sondern allein die von ihnen endgültig getragenen Abgaben bilden eine brauchbare Unterlage für die Bemessung des Zolls. Damit ist die ganze Frage auf das Gebiet der Steuerüberwälzung hinübergespielt, deren verschiedene Möglichkeiten wir oben schon erörtert haben, deren tatsächliche Vorgänge aber von der exakten Wissenschaft noch sehr wenig erforscht sind.

Schließlich bleibt noch eines zu bedenken. Fontana-Russo will diesen Zoll als eine vorübergehende Maßregel bis zur Durchführung einer entsprechenden Steuerreform. Nun beseitigt aber der Zoll gerade den stärksten Ansporn zu einer solchen, nämlich die nachteilige Wirkung des bestehenden Steuersystems auf die Produktion. Es besteht also große Wahrscheinlichkeit, daß der Zoll dazu beiträgt, die Finanzreform auf unbestimmte Zeit zu verschieben, und sich dadurch in eine bleibende Einrichtung verwandelt.

Sechstes Kapitel

Das Schleuderexportargument

Von den viel erörterten Kartellproblemen ist wohl die Frage des Schleuderexports eine der am häufigsten besprochenen. Sie hat die öffentliche Meinung lebhaft und anhaltend beschäftigt und das Schlagwort von der „Verschleuderung nationaler Güter ans Ausland" hat sich als wirksames Agitationsmittel erwiesen. Wie schon dieses Schlagwort zeigt, ist die Frage meist vom Standpunkt des Heimatlandes der Kartelle aus behandelt worden. Die andere Seite, wie sich die mit der billigen Kartellausfuhr beglückten Länder zu dieser verhalten sollen, wurde verhältnismäßig selten betrachtet. Doch traten auch hier zwei entgegengesetzte Meinungen hervor. Während die einen glaubten, die Volkswirtschaft könne durch die billige Einfuhr nur gewinnen, hielten die anderen sie für ein Danaergeschenk, gegen das man sich nicht gut genug schützen könne.

Zu dieser letzteren Richtung gehört auch Fontana-Russo. Seine Anschauung läßt sich in folgende Sätze zusammenfassen[1]):

Die monopolistischen Organisationen der Produktion erzeugen eine Tendenz, die Waren im Ausland billiger zu verkaufen als im Inland. Die in ihnen angelegten Kapitalien seien zu groß, um sich auf das enge Gebiet des heimischen Marktes zu beschränken, und der hohe Gewinn verlocke sie zu weitausschauenden Unternehmungen. Die gute Verzinsung des Kapitals durch die hohen Inlandpreise ermögliche es ihnen, sich bei der Ausfuhr mit einem spärlichen Gewinn zu begnügen, zumal die billigen Auslandpreise die rasche Abstoßung jedes Produktionsüberschusses sichern. Die Erfahrung lehre, daß

[1]) Fontana-Russo a. a. O. Buch II, Kap. V.

diese Preisverschiedenheit nicht eine vorübergehende, durch eine Absatzkrise auf dem heimischen Markt veranlaßte Notstandsmaßregel, sondern eine dauernde Erscheinung sei. Man könne diese auch nicht damit rechtfertigen, daß die größere Ausdehnung der Produktion die Kosten verringere. Denn abgesehen davon, daß auch das Gesetz des zunehmenden Ertrags seine Grenzen habe, würde eine solche Kostenersparnis durch Erweiterung des Betriebs den Industriezweig doch natürlich konkurrenzfähig und daher das Festhalten an verschiedenen Preisen für das Inland und Ausland unnötig machen. Es sei allerdings richtig, daß die billigeren Preise für die Konsumenten des Einfuhrstaates einen Gewinn bedeuten. Doch dürfe man nicht, wie manche es tun, hiervon eine Erhöhung der Konkurrenzfähigkeit weiter Kreise der weiterverarbeitenden Industrien erwarten; denn 1. stellen die kartellierten Produzenten der Roh- und Halbstoffe meist auch die Endprodukte her und 2. bestehe die Ausfuhr der Industriestaaten ohnehin größtenteils in Endprodukten. Und auf jeden Fall schädigen die billigen Ausfuhrpreise die Produzenten dieser Waren im Einfuhrstaate, „die bei einem natürlichen Gang der Dinge nichts zu fürchten hätten, aber durch den künstlichen, von der fremden Konkurrenz begonnenen Kampf in ihrer Existenz bedroht sind“. Ein Zusammenschluß werde, ganz abgesehen davon, daß er einige Zeit für seine Durchführung beanspruche, den bedrohten Produzenten des Einfuhrlandes nichts helfen, da er ihnen mangels eines Zollschutzes weder ermöglichen würde, die Inlandpreise zu erhöhen, noch ohne Schmälerung des Gewinns billiger ins Ausland zu verkaufen. Wollte man aber selbst den bedrohten Industriezweig preisgeben, so würde man dadurch doch keinen Ruhezustand erlangen, weil die fremden Kartelle stets in der Lage sind, durch ihre Preispolitik von neuem störend in den Gang des auswärtigen Handels einzugreifen. Kurz, der auf niedrigere Auslandpreise gestützte Wettbewerb der fremden monopolistischen Produktionsorganisationen sei ein durchaus unnatürlicher, der protektionistische Abwehrmaßregeln seitens des mit dieser Ausfuhr beglückten Landes rechtfertige, einen Schutzzoll, der in diesem Falle die natürliche Entwicklung der wirtschaftlichen Kräfte nicht störe, sondern sichere.

Daß die monopolistischen Produktionsorganisationen vielfach im Ausland zu erheblich billigeren Preisen verkaufen als im Inland, ist eine so bekannte Tatsache und in der Kartellliteratur durch so zahlreiche Beispiele belegt, daß sie eines weiteren Beweises nicht bedarf. Hier fragt es sich zunächst: sind die billigen Auslandverkäufe geeignet, die wirtschaftlichen Interessen des Einfuhrstaates zu verletzen? Wenn und soweit diese Frage bejaht wird, ist dann weiter zu untersuchen, ob der Schutzzoll ein geeignetes Mittel zur Beseitigung dieser Mißstände ist.

Der Zusammenschluß der Gesamtheit oder doch des ausschlaggebenden Teils der Unternehmer eines bestimmten Gewerbezweiges beseitigt den inneren Wettbewerb. Der ihren Erzeugnissen gewährte Zollschutz schließt bis zu einem gewissen Grade die fremde Konkurrenz aus und verleiht den organisierten inländischen Unternehmern die Macht, bis zur Höhe des um Zoll und Fracht vermehrten Weltmarktpreises auf dem Inlandmarkt die Preise souverän festzusetzen. Diese Macht benutzen die organisierten Produzenten dazu, den Preis ihren Sonderinteressen gemäß zu gestalten, sei es, daß sie ihn so normieren, daß er auch dem mit den höchsten Kosten arbeitenden Genossen noch einen angemessenen Gewinn gewährleistet (Kartell), oder so, daß das Produkt aus Gesamtumsatz und Einheitsgewinn den größtmöglichen Gesamtnutzen ergibt (Trust). Nur wenn bei einer derartigen Preisstellung das Entstehen neuer inländischer Konkurrenzunternehmungen oder eine zu starke Erregung der öffentlichen Meinung zu befürchten ist, werden sie sich veranlaßt sehen, sich mit einem niedrigeren Preise zu begnügen. Die Preiserhöhung können sie aber nur kraft ihrer Monopolstellung auf dem Inlandmarkt durchführen. Auf den Auslandmärkten, wo sie eine solche Monopolstellung nicht einnehmen, werden die Preise nach wie vor unter dem Einfluß des Wettbewerbs der Produzenten der verschiedenen Staaten gebildet und den kartellierten Unternehmern bleibt nur die Wahl, auf dem Weltmarkt zu diesen unter dem Einfluß der Konkurrenz entstandenen, also regelmäßig niedrigeren Preisen zu verkaufen oder auf die Ausfuhr ganz zu verzichten. Bezeichnend hierfür sind die Mitteilungen, die der Hüttenbesitzer Kommerzienrat L. Röchling

in den kontradiktorischen Verhandlungen über die Formeisenausfuhr machte. Er sagte dort[1]: „Der Hauptexport der deutschen Formeisenwerke ins Ausland findet nach England statt. Die deutschen Formeisenwerke hatten nun nicht nur eine Verständigung unter sich, sondern auch noch eine solche mit den belgischen und französischen Werken. Hierdurch war es möglich, längere Zeit hindurch einen Preis von £ 4.16.0 und sogar noch höher frei Bord Seehafen Antwerpen zu halten. Die Folge davon war aber, daß die englischen Werke sich schleunigst auf die Herstellung von Formeisen anfingen einzurichten, und es war die höchste Zeit, daß der Preis von £ 4.16.0 wieder verlassen wurde, denn sonst wäre der deutsche Absatz nach England verloren gegangen."

Ähnlich war die Lage in der Röhrenbranche[2]). Hier hatte das deutsche Kartell zunächst mit Außenseitern zu kämpfen, so daß die Preise tief unter den Kosten standen. Im Juli 1901 kam eine provisorische Vereinbarung zustande, die Preise wurden aber wegen der amerikanischen Konkurrenz nur wenig erhöht. Auch als dann eine feste Kartellorganisation geschaffen wurde, konnten die Preise angesichts der fremden Konkurrenz nicht erhöht werden, ja man gab sich, namentlich um den Vorstößen der amerikanischen Gasröhrenproduzenten zu begegnen, sogar mit Verlustpreisen zufrieden.

Diese Beispiele ließen sich leicht noch vermehren. Hier möge indessen nur noch eine Tabelle deutscher und englischer Eisenpreise Platz finden[3]). Diese zeigt, daß zwischen den Eisenpreisen der beiden Länder in der Zeit von 1890—1904 mit Ausnahme der Jahre 1900 und 1901, in denen die Differenz abnorm in die Höhe schnellte, ständig eine annähernd gleiche Differenz zugunsten Englands bestand, obwohl diese Periode Zeiten der Hochkonjunktur, in denen die deutsche Kartellausfuhr erfahrungsgemäß schwächer ist, und Zeiten der Depression, die in der Regel ein Anschwellen der Ausfuhr zur Folge haben, in gleicher Weise umfaßt. Bemerkenswert ist insbesondere, daß auch im Jahre 1899 eine Preisdifferenz von 16 M. bestand, obwohl in diesem Jahr

[1]) Diepenhorst a. a. O. S. 26.

[2]) British and foreign trade and industry S. 301.

[3]) Vgl. Tab. XI.

von einer irgendwie drückenden deutschen Konkurrenz auf dem englischen Markt keine Rede sein konnte[1]).

Daraus geht klar hervor: die bloße Tatsache, daß das Kartell seine Waren im Ausland billiger verkauft als im Inland, ist noch kein Beweis dafür, daß es einen die wirtschaftlichen Interessen des Einfuhrstaates schädigenden Schleuderexport treibt. Dieser Preisunterschied kann und wird vielmehr häufig nur der einfache Ausdruck der Tatsache sein, daß das Kartell auf dem zollgeschützten heimischen Markt Monopolpreise zu erlangen imstande ist, während es sich auf dem Weltmarkt mit den regelmäßig niedrigeren Konkurrenzpreisen zufrieden geben muß.

Ebensowenig kann die Gewährung von privaten Ausfuhrvergütungen an sich ein Beweis für einen Schleuderexport sein. Vor allem muß man die Prämien, welche die Kartelle ihren Mitgliedern bezahlen, von den an Weiterverarbeiter entrichteten unterscheiden. Vergütungen der letzteren Art sind in der Regel nur dazu bestimmt, den Weiterverarbeitern für den ausgeführten Teil ihrer Erzeugnisse den Betrag zurückzuerstatten, um welchen die in diesen steckenden Rohstoffe infolge der Preispolitik der Kartelle von den inländischen Abnehmern höher bezahlt werden mußten als von den ausländischen. Und häufig erreichen sie nicht einmal ganz die hierfür erforderliche Höhe.

Einige Tatsachen mögen dies erläutern.

„Seit Beginn des Jahres 1892 trug das Kokssyndikat 1,5 M. per Tonne Roheisen zur Unterstützung der Ausfuhr von Siegerländer Spiegeleisen über See bei. Später ... wurden auch für andere Roheisen an die Siegerländer Hütten Ausfuhrbeihilfen vom Kokssyndikat bezahlt und die für Spiegeleisen anscheinend auf 2 M. erhöht[2])."

„Auch zahlte das Kohlensyndikat in Gemeinschaft mit dem Roheisensyndikat und dem Siegerländer Eisensteinverkaufsverein vom Jahr 1897 ab an die Halbzeugverbraucher für das zur Ausfuhr verarbeitete Roheisen der Siegerländer Hochöfen eine Ausfuhrunterstützung von 6,66 M. auf die Tonne. ... Als der Markt von 1898 ab jedoch eine Besserung zeigte, wurde die Prämie stark herabgesetzt, um dann Ende 1899 gänzlich aufgehoben zu werden. 1901 wurde sie in Höhe von 10 M. die Tonne aufs neue gewährleistet und hielt sich bis zur Errichtung der Abrechnungsstelle für die Ausfuhr im Jahre 1902 ... Roheisensyndikat und Halbzeugverband

[1]) Rylands Iron Trade Circular, January 6, 1900, p. 26; zit. in British and foreign trade and industry, Appendix II, S. 343.

[2]) Vogelstein a. a. O. S. 80.

zahlten bis zum Jahre 1898 auch an die Trägerwalzwerke, die Blech- und Kesselfabriken eine Ausfuhrprämie, welche wiederum in der Zeit der wirtschaftlichen Hochkonjunktur 1899/1900 aufgehoben wurde, dann aber wieder mit Beginn des Niedergangs in einem noch höheren Satz als früher wieder eingeführt wurde. Der Halbzeugverband zahlte ebenfalls, in Verbindung mit dem Kohlensyndikat, von 1897 ab Ausfuhrprämien an die Drahtwalzwerke, die ebenso wie die übrigen Ausfuhrunterstützungen jener Verbände von Ende 1898 bis weit in das Jahr 1900 hinein ausgesetzt wurden, von da ab jedoch wieder zur Einführung gelangten, und zwar in Höhe von 15 M. die Tonne, welche zu je einem Drittel vom Halbzeugverband, Kohlen- und Roheisensyndikat getragen wurden.... Auch der Drahtwalzwerkverband zahlte an seine Verbraucher, die Drahtstiftfabrikanten, für die zur Ausfuhr gelangenden Waren eine Prämie, welche zeitweise die Höhe von 20 M. die Tonne erreichte.... Jene 20 M. Ausfuhrprämien setzten sich zusammen aus den schon vom Kohlensyndikat an das Roheisensyndikat, von diesem an den Halbzeugverband und von den beiden letzteren an den Drahtwalzwerksverband geleisteten Prämien“[1]).

Veranlaßt durch die mit der Prämiengewährung von Verband zu Verband verbundenen Mißstände „schufen das Kohlensyndikat, der Halbzeug- und Trägerverband 1902 eine gemeinsame Zentrale zur Verrechnung und Auszahlung der von ihnen einzeln gewährten Ausfuhrunterstützungen, die Abrechnungsstelle für Ausfuhr“ in Düsseldorf[2]).... Vom 1. April 1902 ab gewährte das Kohlensyndikat durch Vermittlung der Abrechnungsstelle eine Ausfuhrprämie bis zu einem Höchstsatz von 1,5 M. auf die Tonne Kohle bzw. Koks, wobei Koks gleich einem 70 v. H.-Satz der Kokskohle galt. Es wurden aber nicht allein auf die ausgeführten Kohlen- und Koksmengen diese Ausfuhrprämien gewährleistet, sondern auch auf die zu exportiertem Roheisen verbrauchten. Für das dritte Vierteljahr 1902, das erste für die Abrechnungsstelle ganz in Betracht kommende, wurden aber schon bedeutend höhere Ausfuhrprämien bewilligt. Die Aufträge mußten aber alle vor dem 31. Dezember jenes Jahres noch zur Erledigung kommen. Die Prämien betrugen:

1,5 M. für die Tonne Kohle,
2,5 „ „ „ „ Roheisen, ausschließlich der Prämie von 1,5 M. auf Kohle,
10,0 „ „ „ „ Halbzeug } einschließlich der Prämie auf
10,0 „ „ „ „ Träger } Kohle und Roheisen.

Diese Prämien wurden naturgemäß nur bei verlustbringenden[3]) Ausfuhrgeschäften gewährt und erreichten späterhin noch höhere Sätze. So belief

[1]) Diepenhorst a. a. O. S. 31/32.

[2]) Diepenhorst a. a. O. S. 32.

[3]) Was man unter „Verlustpreisen“ verstand, geht daraus hervor, daß man die Höhe der Vergütung nicht nach dem wirklichen Verlust bei der Ausfuhr, sondern einfach nach der Differenz zwischen In- und Auslandpreisen bemaß. Vgl. Goldstein a. a. O. S. 66—70.

sich die im zweiten Vierteljahr 1905 auf Roheisen bewilligte Prämie sogar auf 4,86 M. die Tonne, worin allerdings die auf Kohle gezahlte einbegriffen war. Die Ausfuhrprämie für die Tonne Halbzeug kam sogar in jener Zeit auf 15 M. und die für Träger auf 20 M. die Tonne, wovon jedoch die schon auf Kohle und Roheisen gezahlten Prämien abzuziehen sind. Im Verlaufe der jetzt abflauenden Hochkonjunktur wurden naturgemäß große Ermäßigungen in der Festsetzung der Ausfuhrprämien vorgenommen, da der Inlandmarkt eben schon alle Kräfte der Betriebe anspannte und der Weltmarkt ebenfalls an diesem großen Aufschwunge teilnahm. Die verlustbringenden Auslandsverkäufe nahmen ganz beträchtlich ab und es wurden Preise erzielt, welche noch einen einträglichen Gewinn einbrachten. Das Bedürfnis nach Ausfuhrunterstützungen machte sich deshalb auch nicht so geltend, wie in den Jahren 1901—1905. Kohlen- und Roheisensyndikat stellten deshalb nach Ablauf des zweiten Quartals 1906 die Zahlung der Ausfuhrprämien vorläufig ein[1]). . . . Nur unter ganz bestimmten Bedingungen erklärten sich jedoch hinterher . . . beide Rohstoffverbände bereit, auch für das dritte Viertel des Jahres Prämien für die Ausfuhr zu zahlen[2]). . . . Der Stahlwerksverband hatte indessen an einer Weiterzahlung der Ausfuhrprämien festgehalten und zwar bis zum 1. Januar 1907 5 M. die Tonne Halbzeug und 12,5 M. für die gleiche Menge Träger. Für das erste Viertel 1907 vergütete er nur noch 2,5 M. bzw. 12,5 M. für diese beiden Ausfuhrartikel. Dieselben Sätze blieben auch für das zweite Quartal bestehen . . .“[3]).

Während die Kohlenvergütung dank des geringeren Unterschieds zwischen den deutschen und englischen Preisen in der Regel ihren Zweck erreichte[4]), scheinen die Ausfuhrunterstützungen für Roheisen meist beträchtlich hinter der Preisdifferenz zurückgeblieben zu sein[5]). Wenigstens trifft das für die Jahre zu, für welche das vorliegende Material die Vergleichung gestattet. So betrug 1897 bei einem Preisunterschied von 20 M. die Prämie 6,66 M., 1901 betrug sie 10 M. bei einer Differenz

---

[1]) Diepenhorst a. a. O. S. 33/34.

[2]) Diepenhorst a. a. O. S. 35/36.

[3]) Diepenhorst a. a. O. S. 36.

[4]) So betrug beispielsweise 1902 bei einer Prämie von 1,5—2,5 M. der Durchschnittswert einer Tonne Steinkohle an der Grube im Ruhrbezirk 8,39 M. und in England ebenfalls 8,39 M., im Jahre 1906 bei einer Prämie von 1,5 M. betrugen diese Durchschnittspreise im Ruhrbezirk 8,76 M., in England 8,32 M. Vgl. Diepenhorst a. a. O. S. 19. Der geringe Preisunterschied zwischen der Kohle in Deutschland und England beruht darauf, daß die Kohle bei uns nur Frachtschutz, keinen Zollschutz genießt.

[5]) Vgl. Tab. XI.

von 53 M., 1901 2,50 M. bei einer Differenz von 11 M., 1900 wurde bei einer Differenz von 38 M. die Prämienzahlung eingestellt. Bei einer Prämie von 10 M. wurden im September 1902 Thomasknüppel in Deutschland für 95 M., franko Antwerpen zu 74 M. verkauft[1]).

Freilich schließen diese Feststellungen nicht aus, daß trotzdem eine effektive Prämie gezahlt wurde. Denn wie bei den staatlichen Steuerrückvergütungen besteht auch hier die Möglichkeit, daß infolge der Annahme eines hinter der Wirklichkeit zurückbleibenden Ausbeuteverhältnisses die wirklich geleistete Prämie die nominelle weit übersteigt.

Vielfach gleichen die Kartelle und Trusts die Folgen ihrer Preispolitik für die Weiterverarbeiter nicht durch Zahlung barer Vergütungen, sondern durch Einräumung besonderer Preise für die zu Ausfuhrzwecken zu verarbeitenden Materialien aus. Dieses Verfahren, das besonders bei den amerikanischen Trusts verbreitet ist, hat der Präsident der American Steel Hoop Company, Mr. Guthrie, bei seiner Vernehmung vor der Industrial Commission 1901 sehr lebendig geschildert. Er berichtete dort[2]): „Wenn wir Stahl kaufen wollen, gehen wir zu der National (sc. Steel Company) und unterhandeln mit ihr. ‚Wir haben einen Auftrag auf 10 000 t Reifen für Deutschland. Wir haben schon eine ganze Anzahl hingeschickt; wir müssen für dieses Geschäft einen bestimmten Preis haben; einige unserer Werke stehen tatsächlich still; wir wollen unsere Werke in Betrieb halten und Sie erstreben einen großen Umsatz.‘ Mr. Reis (Präsident der National Steel Company) wird sagen: ‚Was verlangen Sie Ihrerseits? Wir werden den Preis machen (d. h. einen besonders niedrigen Preis)‘ . . .“

Am weitesten hat es in dieser Beziehung entschieden der amerikanische Weißblechtrust gebracht, der es verstanden hat, sogar seine Arbeiter zu zwingen, für die Ausfuhr billiger zu arbeiten[3]). „Der Trust machte zunächst den Arbeitern den Vorschlag, daß alle Löhne, welche für die Herstellung zu exportierenden Weißblechs gezahlt würden, 25 Proz. niedriger sein sollten,

[1]) Morgenroth a. a. O. S. 56—63.

[2]) British and foreign trade and industry S. 317 u. 318.

[3]) Levy a. a. O. S. 298/299.

als die vereinbarte Lohnskala bestimmte. Geschähe dies, so wolle man den heimischen Abnehmern eine Preisermäßigung für solches Weißblech gewähren, das in rohem oder verarbeiteten Zustand zur Ausfuhr gelange. Die Arbeiterschaft wies diesen Vorschlag glatt ab ... Zwischen der American Steel and Tin Plate Company und der Amalgamated Association wurde nun folgendes vereinbart: Von allen Löhnen, welche den Mitgliedern des Gewerkvereins vom Trust oder anderen Unternehmern gezahlt werden, werden von diesen 3 Proz. abgezogen und in einem sogenannten trust fund angesammelt. Will der Trust exportierenden Käufern von Weißblech Preisermäßigungen gewähren, so ist er berechtigt, sich aus dem genannten Fonds 25 Proz. der Lohnausgaben, welche auf die Produktion solchen Weißblechs fallen, zurückvergüten zu lassen. Dieser den Taschen der Arbeiter so geschickt entlockte ‚Exportprämienfonds' betrug nach den Angaben einer Fachzeitschrift im Mai 1904 bereits 70 000 Dollar."

Bei derartigen besonderen Preisfestsetzungen, die sich noch dazu meist der Kenntnis der Öffentlichkeit entziehen, ist es natürlich noch viel schwerer festzustellen, ob sie lediglich einen völligen oder teilweisen Ausgleich für die billigere Lieferung der Rohstoffe ans Ausland oder eine direkte Begünstigung der inländischen Weiterverarbeiter darstellen.

Diesen Preisnachlässen und Ausfuhrvergütungen, welche das Kartell den Weiterverarbeitern gewährt, stehen die Prämien gegenüber, die es an seine eigenen Mitglieder für den ausgeführten Teil ihrer Erzeugung entrichtet.

So erhebt das Kohlensyndikat seit 1893 regelmäßig von den Rechnungsbeträgen eine Umlage „zur Deckung der Geschäftsunkosten und Subvention der Verkäufe ans Ausland", aus der nicht nur den Weiterverarbeitern, sondern auch den kohlenausführenden Kartellmitgliedern Vergütungen bezahlt werden[1]). Ebenso enthielt das Kartellstatut der Spinner eine Bestimmung, „wonach zwecks Erzielung höherer Preise im Inland größere Mengen von Garn unter allen Umständen exportiert werden

---

[1]) Vogelstein a. a. O. S. 76/77; Morgenroth a. a. O. S. 51—53; Diepenhorst a. a. O. S. 30/31.

sollten. Die Differenz, welche dadurch entsteht, daß diese Waren unter den inländischen Kartellpreisen abgesetzt werden müßten, sollte durch Ausfuhrprämien in der Höhe bis drei Viertel des betreffenden deutschen Eingangszolles gedeckt werden. Die Kosten sind durch Beiträge auf dem Wege des Umlageverfahrens aufzubringen[1])".

In solchen Fällen liegt die Vermutung, daß es sich um echte Prämien, d. h. um eine künstliche Herabsetzung der Produktionskosten durch bare Geldzuschüsse handelt, besonders nahe. Unbedingt nötig ist dies aber keineswegs. Die Prämie kann auch einfach ein Mittel sein, den durch die Monopolpreise erhöhten Gewinn gleichmäßig auf den Inland- und Auslandabsatz und damit unter die Mitglieder zu verteilen, die in der Regel am Inland- und Auslandabsatz in verschieden hohem Maße beteiligt sind. In solchen Fällen ist sie natürlich kein Anlaß zur Unterbietung der Weltmarktpreise.

Weder das Vorhandensein eines Unterschieds zwischen In- und Auslandpreisen, noch die Gewährung von Preisnachlässen oder Ausfuhrvergütungen an Weiterverarbeiter oder von Ausfuhrprämien an Kartellmitglieder ist somit ein sicheres Zeichen dafür, daß das Kartell oder die von ihm unterstützten Weiterverarbeiter die Weltmarktpreise unterbieten.

Selbst wo das der Fall ist und die kartellierten Unternehmer im Ausland zu Preisen verkaufen, zu denen sie ohne das Kartell und vor dessen Entstehung nicht zu liefern imstande waren, darf man nicht vergessen, daß gerade der monopolistische Zusammenschluß der Produzenten die Einsparung mancher Kosten ermöglicht, die bei einem Zustand freien Wettbewerbs der Unternehmer nicht zu umgehen sind. Dies ist in geringerem Maß schon bei den loseren Formen der Kartelle möglich, indem z. B. die Ausschaltung des Wettbewerbs das Bedürfnis nach Reklame und die Kreditgewährung beim Kampf um den Absatz für die einzelnen Unternehmer wesentlich einschränkt. Diese Einsparungen steigen, je straffer die Organisation wird, und können beim Trust durch Stillegung der technisch rückständigeren Betriebe und ähnliche organisatorische Maßregeln eine ganz be-

---

[1]) Dönges a. a. O. S. 121—123.

trächtliche Höhe erreichen. Dadurch erhöht sich natürlich auch die Konkurrenzfähigkeit der monopolistisch organisierten Unternehmer auf dem Weltmarkt.

Diese Möglichkeit erkennt Fontana-Russo selbst an, indem er es einmal als einen Vorzug des Trusts vor den Kartellen hinstellt, daß ersterer von Organisations wegen auf eine Verringerung der Kosten hinwirken kann, während das Kartell dies der Privatinitiative der einzelnen Mitglieder überlassen muß[1]), und an einer anderen Stelle, indem er die Überlegenheit einer monopolistischen Organisation, die sich auf einen zollumhegten Inlandmarkt stützen kann, über die in einem Freihandelsland damit begründet, daß erstere auf Kosten und Preise zugleich, letztere dagegen nur auf die Kosten einwirken könne[2]). Er vergißt aber, diese Tatsache bei der Beurteilung der billigeren Auslandverkäufe entsprechend zu berücksichtigen.

Anderseits ist aber auch nicht zu leugnen, daß die hohen monopolistischen Inlandpreise teils unmittelbar, teils mittelbar, indem sie die Ansammlung von Fonds zur Zahlung privater Ausfuhrprämien oder die Gewährung außerordentlicher Preisnachlässe an die Weiterverarbeiter für Exportzwecke gestatten, die Ausfuhr zu einem Preise zu ermöglichen imstande sind, der unter dem normalen Weltmarktpreis liegt und den kartellierten Unternehmern nur einen geringfügigen Gewinn oder bloße Kostendeckung gestattet, oder selbst hinter den Kosten zurückbleibt.

Derartige Verkäufe kommen in der Tat auch vor. Allerdings ist gegenüber Nachrichten, die von solchen Dingen zu erzählen wissen, einige Vorsicht am Platze. So wurde z. B. in den Verhandlungen des Preußischen Landtags vom 17. Februar 1903 vorgebracht, der deutsche Drahtstiftverband habe im zweiten Halbjahr 1900 im Inland 22 300 t mit einem Gewinn von 1 177 000 M., im Ausland 19 500 t mit einem Verlust von 859 000 M. abgesetzt, und diese Behauptung fand auch kritiklose Aufnahme in die Schrift Morgenroths über die Exportpolitik der Kartelle. In Wirklichkeit liegt die Sache folgendermaßen: „Der Export

---

[1]) Fontana-Russo a. a. O. S. 240.
[2]) Fontana-Russo a. a. O. S. 253.

betrug im zweiten Halbjahr 1900 etwa 19 500 t, wofür das Kartell 300 000 M. an Ausfuhrprämien verausgabte. Im Inland wurden in dem gleichen Zeitraum 22 300 t verkauft ... Das Inlandgeschäft brachte in diesem Zeitraum einen Gewinn von 1 177 000 M., während das Auslandgeschäft 860 000 M. weniger einbrachte im Vergleich zu den Preisen, die man im Inland forderte. Bei einem Gesamtumsatz von 11 400 000 M. betrug der Gesamtgewinn noch 900 000 M. ...[1])." Immerhin betrug auch nach dieser Darstellung der Verlust am Auslandgeschäft noch 277 000 M., der vielleicht noch um einen Teil der Prämien zu erhöhen ist. Aber — das sei nochmals hervorgehoben — weder die bloße Tatsache einer Differenz zwischen Inland- und Auslandpreis noch die der Gewährung von baren Prämien oder Preisnachlässen genügt, um das Vorhandensein eines wirklichen Schleuderexports zu beweisen.

Für die Beantwortung der Frage, wie diese Schleuderausfuhr vom Standpunkt des Einfuhrstaates aus zu beurteilen ist, erscheint es wichtig, die Gründe kennen zu lernen, welche die kartellierten Unternehmer zu einem derartigen Vorgehen veranlassen können.

An sich streben diese nach dem größtmöglichen Gewinn und sind deshalb bemüht, auch im Ausland möglichst günstige Preise zu erhalten. In Zeiten guten Geschäftsgangs gelingt es ihnen auch tatsächlich öfters, im Ausland ebenso hohe oder noch höhere Preise zu erzielen als im Inland. Macht dies jedoch die Lage auf dem Weltmarkt unmöglich, so suchen sie einen möglichst großen Teil ihrer Erzeugnisse im Inland abzusetzen und nur, was nach Versorgung des Inlandmarktes noch übrig bleibt, schlagen sie zu den niedrigeren Preisen im Ausland los.

Bezeichnend für dieses Streben ist eine Äußerung des verstorbenen Frh. v. Stumm in der Reichstagssitzung vom 26. Januar 1899: „Ich habe z. B. vor zwei Jahren — wenn ich mich nicht irre — ein Drittel meiner Produktion exportiert; ich glaube, in diesem Jahre komme ich nicht einmal auf ein Sechstel, aus dem ganz einfachen Grunde, weil jeder vernünftige Mensch doch nicht mehr exportiert als er im Inland nicht absetzen kann, und zwar

---

[1]) Morgenroth a. a. O. S. 25; Dönges a. a. O. S. 107.

weil es in der Natur der Sache liegt, daß jeder Export mit einem gewissen Preisnachlaß gegenüber dem Inlandpreis verbunden ist. Das ist in der Eisenindustrie so, wie in allen anderen Branchen[1])."

In ganz gleichem Sinn sprach sich 1901 bei seiner Vernehmung von der Industrial Commission der Präsident der United States Steel Corporation Mr. Schwab aus[2]): „Wenn wir, wie gegenwärtig, voll für den Inlandmarkt beschäftigt sind, bemüht sich niemand um billigere Auslandverkäufe. Doch wenn unsere Betriebe nicht ständig voll beschäftigt sind, nehmen wir Aufträge zu niedrigen Preisen an, selbst wenn wir etwas dabei verlieren, um unsere Betriebe in Gang zu halten."

Die Gründe für die billigeren Auslandverkäufe liegen demnach entweder in der dauernden Unzulänglichkeit oder in der Unregelmäßigkeit des einheimischen Bedarfs.

Jeder Betrieb verlangt eine gewisse Größe des Umsatzes, um überhaupt zu rentieren. Und je höher der Umsatz, desto besser wird auch die Rente, entsprechend dem Gesetze des zunehmenden Ertrags. Gewiß hat auch dieses Gesetz seine Grenzen, und es ist die Aufgabe des Unternehmers, den Umfang des Betriebs zu ermitteln, bei dem sich dieses Verhältnis von Ertrag und Kosten am günstigsten gestaltet, der Gewinn also am höchsten ist. Kann er den entsprechenden Umsatz im Inland nicht erzielen, so ist er gezwungen, den fehlenden Umsatz auf dem Weltmarkt zu suchen.

So hatte sich z. B. in den Vereinigten Staaten eine Haken- und Ösenfabrik ausschließlich auf die Verwertung eines Patents verlegt. Sie machte große Anschaffungen von Spezialmaschinen und mit Hilfe einer großangelegten Reklame gelang es ihr, in den Vereinigten Staaten zum Durchschnittspreis von 5,25 Dollars ein ausgedehntes Absatzfeld zu erwerben. Durch Erfindungen und Verbesserungen der maschinellen Einrichtungen wuchs die Produktionsfähigkeit über die Bedürfnisse des heimischen Marktes.

---

[1]) Diepenhorst a. a. O. S. 25; Frh. v. Stumm hielt sich zwar selbst von den Kartellen fern, nützte aber, wie seine Äußerung zeigt, doch offenbar die von diesen geschaffenen Preischancen im Inland ganz gern auch für sich aus.

[2]) British and foreign trade and industry, S. 318.

Die Fabrik wandte nun ihre Aufmerksamkeit dem Ausfuhrgeschäft zu und kam nach sorgfältiger Erforschung der Marktverhältnisse zu der Überzeugung, daß sie bei einem Durchschnittspreis von 4,57 Dollars, der ihr noch immer einen gegenügenden Gewinn bot, einen entsprechenden Kundenkreis sich erwerben könne[1]).

In einer ähnlichen Lage befinden sich die österreichischen Petroleumraffinerien. Seit den letzten Funden ist die Rohölproduktion weit über den heimischen Bedarf angewachsen. Die Raffinerien sind also gezwungen, einen Teil ihrer Produktion auszuführen, und da sie auf dem Weltmarkt mit den amerikanischen und russischen Produzenten konkurrieren müssen, so müssen sie sich dort auch mit niedrigeren Preisen begnügen[2]).

Da es sich in solchen Fällen um dauernden Absatz handelt, wird der Preis zwar vielfach niedriger stehen als im zollgeschützten, monopolistisch beherrschten Inland, aber doch immerhin auf einer Höhe, die einen angemessenen Gewinn gewährleistet. Nur wenn es gilt, sich den Absatz im Ausland erst im Kampf mit dem fremden Wettbewerb zu erringen, können auch hier die Preise vorübergehend unter die Selbstkosten fallen, eine Erscheinung, die sich übrigens auch in nicht kartellierten Produktionszweigen bei heftigen Konkurrenzkämpfen beobachten läßt.

Fontana-Russo gibt zu, daß die Ausdehnung der Produktion und die damit verbundene verhältnismäßige Verringerung der Kosten die Konkurrenzfähigkeit des Unternehmens auf dem Weltmarkt erhöhen könne, und erblickt darin den Beweis, daß eine verschiedene Preishöhe im In- und Ausland für die Rentabilität des Unternehmens nicht nötig sei[3]). Das ist gewiß richtig. Aber dadurch, daß die höheren Inlandpreise unnötig und vom Standpunkt des volkswirtschaftlichen Gesamtinteresses aus zu verurteilen sind, werden die niedrigeren Auslandpreise noch nicht zu Schleuderpreisen, die eine Abwehr des Einfuhrlandes herausfordern. Wenn in solchen Fällen ein Staat ein Interesse hat einzuschreiten, so kann es höchstens der Ausfuhrstaat sein.

Der zweite Grund für die billigeren Auslandverkäufe ist

---

[1]) British and foreign trade and industry, S. 315.

[2]) British and foreign trade and industry, S. 331 ff.

[3]) Fontana-Russo a. a. O. S. 252.

die Unregelmäßigkeit des heimischen Bedarfs. Auf jedem Markt wechseln gute und schlechte Zeiten. Während in der Periode der Hochkonjunktur die Produzenten oft trotz äußerster Anspannung aller Kräfte den hochgeschraubten Anforderungen der Abnehmer kaum nachzukommen vermögen, kommt mit dem Eintritt der Depression der Absatz auf einmal ins Stocken, die Vorräte häufen sich an, und die Unternehmer müßten ihren Betrieb wesentlich einschränken oder vorübergehend auch ganz einstellen, bis die wieder ansteigende Konjunktur allmählich auch die Nachfrage wieder belebt. Da aber eine völlige oder teilweise Stillegung des Betriebs stets mit beträchtlichen Verlusten verbunden ist, ziehen es die Unternehmer vielfach vor, mit einem spärlichen Gewinn oder auch unter Verzicht auf jeden Gewinn, ja selbst mit einem leichten Verlust, im Ausland den Absatz zu suchen, den sie zur Fortführung ihrer Betriebe brauchen und den ihnen das Inland zur Zeit nicht zu gewähren vermag. „To keep the works running steadily and full" war die regelmäßige Antwort, welche die Industrial Commission auf ihre Frage nach der Ursache der billigeren Auslandverkäufe erhielt.

In voller Übereinstimmung damit steht ein Bericht des englischen Generalkonsuls Franz Oppenheimer in Frankfurt a. M. vom 20. Juni 1903, in dem er schreibt[1]): „... Besonders hat sich die Eisenausfuhr kräftig entwickelt. Diese Ausfuhr hat ihre Ursache in einem Rückgang der Nachfrage auf dem heimischen Markt, der an einem starken Überangebot leidet, und soll den großen Unternehmungen die Möglichkeit gewähren, ihre Betriebe in Gang zu halten und ihren Arbeitern Beschäftigung zu gewähren. Der Gewinnsatz ist bei diesen Ausfuhrgeschäften allerdings sehr gering, aber wenn sie nur überhaupt einen Gewinn abwerfen, so genügt das für die Industriellen, das Ausfuhrgeschäft zu jedem Preis abzuschließen. ... Die Entwicklung der deutschen Ausfuhr von Eisen und Eisenwaren ist besonders bemerkenswert. Während der Hochkonjunktur waren die inländischen Fabrikanten nicht imstande, die Nachfrage auf dem heimischen Markt zu befriedigen und gleichzeitig ihre Stellung auf dem Weltmarkt zu behaupten. Die Einfuhr stieg

[1]) British and foreign trade and industry, S. 307.

rasch und die Ausfuhr ging entsprechend zurück. Als die Ebbe eintrat, bemühten sich die Exportindustrien wieder um die Ausfuhr. ... Die Syndikate unterstützten die Eisenindustrie; unter dem Schutze der Zölle war es ihnen möglich, die Preise im Inland trotz der beschränkten Nachfrage hochzuhalten; dadurch wurden die einzelnen Werke in den Stand gesetzt, ihre Preise für den Weltmarkt zu reduzieren, was ihnen die Konkurrenz erleichterte ..."

Diese Ausführungen werden durch die Bewegung der Ausfuhrziffern bestätigt. Während der Halbzeugverband in den Jahren 1898—1900 nur 1,6—4,3 Proz. seines Gesamtabsatzes ins Ausland verkaufte, stieg die Ausfuhr 1901 auf 23,2 Proz., in den folgenden Jahren auf 46,9 und 48 Proz., um dann vom Jahr 1903/04 an wieder langsam zurückzugehen. Die Ausfuhr des Walzdrahtverbandes bewegte sich in den Jahren 1898—1900 zwischen 46 000 und 53 000 t, in den Jahren 1901—1903 dagegen zwischen 92 000 und 98 000 t, während der Gesamtversand in der ganzen Periode annähernd gleich blieb. Die Roheisenausfuhr schnellte von 13 700 t im Jahre 1901 auf 134 900 t im Jahre 1902 empor, während gleichzeitig der Gesamtabsatz von 626 000 auf 538 000 t sank[1]).

In Zeiten guter Konjunktur verkaufen die Kartelle nur so viel zu billigeren Preisen ins Ausland, als notwendig ist, um sich die Geschäftsverbindungen für Zeiten stockender Nachfrage im Inland zu sichern, und vielfach geben sie sogar alte ausländische Beziehungen auf, um die Anforderungen des Inlandmarktes zu befriedigen. So kaufte das Kohlensyndikat zur Zeit der Kohlenknappheit nicht nur große Mengen englischer Kohlen auf — 1906 lieferte es 240 000 t englischer Kohlen —, sondern löste auch zahlreiche alte Geschäftsverbindungen im Ausland, in den deutschen Hafenplätzen und in anderen vom Ausland bestrittenen Randgebieten[2]).

Man darf also wohl behaupten, daß es sich da, wo die billigeren Auslandverkäufe eine wirkliche Schleuderausfuhr darstellen, zwar um eine periodisch wiederkehrende, aber doch

---

[1]) Vgl. die Tabellen XII, XIII und XIV.

[2]) Morgenroth a. a. O. S. 85/86.

jeweils nur vorübergehende Erscheinung handelt. Die Schleuderausfuhr in Krisenzeiten ist übrigens keineswegs erst eine Erfindung der Kartelle. Schon Friedrich List beklagte sich bitter darüber, daß die englischen Fabrikanten bei Überfüllung des englischen Marktes den Warenüberschuß zu Spottpreisen im Ausland losschlagen und sah in dieser Gepflogenheit eines der Hindernisse, welche der Entwicklung der deutschen Industrie ohne entsprechende Schutzzölle im Wege stünden[1]). Und ähnliche Vorgänge in der Eisenindustrie gaben den Anstoß zur Erörterung der Schutzzollfrage im Zollverein[2]). Der einzige Unterschied ist der, daß es den Kartellen möglich ist, gleichzeitig die Inlandpreise hochzuhalten, und daß dadurch die Tatsache der Schleuderausfuhr nach außen schärfer hervortritt.

Es entsteht nun die Frage; wie wirkt diese als vorübergehende Erscheinung auf das Einfuhrland?

Das Gebiet, auf dem sich die Kartellbildung am stärksten entwickelt hat, sind die früheren Stufen der Produktion. Das ist auch ganz natürlich. Denn hier sind die Ursachen und Voraussetzungen der Kartellbildung — Überwiegen des fixen, nicht oder schwer umwandelbaren Kapitals, verhältnismäßig geringe Zahl der Unternehmer, geringe Zahl und verhältnismäßige Gleichartigkeit und Vertretbarkeit der Erzeugnisse u. dgl. m. — in höherem Maße gegeben, als in den späteren Stadien der Produktion, d. h. in der Weiterverarbeitung der Roh- und Halbstoffe. Da, wie wir oben gesehen haben, die Kartellpolitik, auch wo eine Schleuderausfuhr nicht vorliegt, zu einem Unterschied in den Inland- und Auslandpreisen der kartellierten Waren führt und diese Waren gleichzeitig die Roh- und Hilfsstoffe für andere, weiterverarbeitende Industrien sind, muß die Preispolitik der Kartelle auf jeden Fall den ausländischen Weiterverarbeitern auf dem Weltmarkt eine gewisse Überlegenheit über die inländischen verleihen, die sich in Zeiten des Schleuderexports natürlich noch steigert.

So haben im Jahre 1901 holländische Weber, die infolge der zollfreien Einfuhr das Garn viel wohlfeiler beziehen, nach dem

---

[1]) List a. a. O. S. 131. 132.

[2]) Weber a. a. O. S. 216.

Freihafengebiet Hamburg Flanelle und buntgewebte Waren um den Garnpreisunterschied zwischen Deutschland und Holland wohlfeiler angeboten und in einzelnen Fällen die deutschen Weber aus ihren Geschäftsbeziehungen verdrängt[1]). Die deutschen Seeschiffwerften mußten wegen der höheren Materialpreise trotz genauester Kalkulation um 20 Proz. teurer offerieren als die englischen Werften, so daß ihnen manche Aufträge entgingen[2]). Der englische Generalkonsul Oppenheimer schreibt in seinem schon oben angeführten Bericht[3]): „... Diese (die deutschen Weiterverarbeiter in der Eisenbranche) versicherten — nicht ohne Grund —, daß die ausländischen Verbraucher deutschen Materials, besonders in Holland und Belgien, durch diese Preise eine so vorteilhafte Stellung erhielten, daß es, wenn überhaupt möglich, so auf jeden Fall sehr schwierig sei, gegen ihre Preise zu konkurrieren. Die Syndikate erkannten die Ernstlichkeit dieses Bedenkens auch an, indem sie ihre Bereitwilligkeit ausdrückten, Ausfuhrvergütungen zu gewähren, die jedoch von den beteiligten Firmen als ungenügend bezeichnet wurden. Man hörte auch jüngst von einigen Fällen, in denen die deutschen Produzenten von Endfabrikaten infolge der exorbitanten Rohstoffpreise Aufträge verloren, die dann nach Holland, Belgien oder dem Vereinigten Königreich gingen."

Diese Benachteiligung der Weiterverarbeiter des Kartellandes gegenüber den ausländischen würde auch dann bestehen bleiben, wenn, wie Fontana-Russo meint, die Ausfuhr der Industriestaaten überwiegend aus Endprodukten bestünde. Denn die durch die Kartellpolitik geschaffene Überlegenheit der fremden Weiterverarbeiter beruht nicht so sehr auf den billigen Auslandverkäufen, als vielmehr auf dem Hinaufschrauben der Inlandpreise über das Niveau der Weltmarktpreise. Dagegen wird allerdings die zunehmende Verbreitung der vertikalen Konzentration, der sogenannten gemischten Betriebe, diesen Vorteil allmählich mehr und mehr verringern. Vorläufig aber haben die ausländischen Weiterverarbeiter durch die Preispolitik der Kartelle nichts zu verlieren, sondern nur zu gewinnen.

---

[1]) Dönges a. a. O. S. 125.

[2]) Gothein a. a. O. S. 27.

[3]) Vgl. oben S. 70.

Für die gleichartige Waren erzeugende Industrie bedeutet die Schleuderausfuhr allerdings eine Verschärfung der Konkurrenz. Ob und in welchem Grade sie aber dadurch geschädigt wird, das hängt von verschiedenen Umständen ab.

Zunächst wird es schon auf die Größe der fraglichen Einfuhr im Verhältnis zur inneren Produktion ankommen. Wenn z. B. 1902, also in einem Jahre, in welchem die billigen Auslandverkäufe der Kartelle einen besonders großen Umfang angenommen hatten, die gesamte Einfuhr von Stahl und Eisen aller Art nach England nur 15¼ Mill. £, davon 8 Mill. £ aus Deutschland und Belgien, betrug gegenüber einer inländischen Produktion von 160 Mill. £[1]), so wird man von einer vernichtenden Konkurrenz kaum reden können.

Freilich sind Verhältnisse denkbar, unter denen auch eine verhältnismäßig kleine Einfuhr schon einen recht empfindlichen Preisdruck ausüben kann. Über einen derartigen Fall berichtet Schönlank[2]): „Die großen Superphosphatproduzenten Belgiens und Englands, welche innerhalb ihres Landes ihre Erzeugnisse zu guten, ja nach deutschen Begriffen hohen Preisen absetzten, drückten auf den deutschen Markt. Um ihre Generalunkosten recht billig zu stellen und weil namentlich in England viel überflüssige Schwefelsäure vorhanden ist, verarbeiten sie weit größere Mengen, als sie bei sich daheim absetzen können. Den Überschuß schicken sie nach Deutschland und verkaufen ihn zu Schleuderpreisen. Solange keine Einigung der deutschen Fabrikanten bestand, wurde der Preis der etwa 4—5 Mill. Zentner, die jährlich in Deutschland verkauft werden, durch die verhältnismäßig kleinen Quantitäten der eingeführten Ware bestimmt. Denn niemand wußte bei dem Mangel an Beziehungen zwischen den deutschen Produzenten, ob ein Deutscher oder ein Ausländer so billige Angebote mache. Einer wollte den anderen unterbieten und die Preise sanken immer tiefer und tiefer.“ Aber das sind doch nur Ausnahmefälle, die sich nur unter bestimmten Voraussetzungen ereignen.

Eine ähnliche Wirkung wird dann eintreten, wenn die Ein-

---

[1]) Morgenroth a. a. O. S. 110—113.

[2]) Schönlank a. a. O. S. 408/409.

fuhr schon auf einen überfüllten Markt trifft. Ganz anders dagegen, wenn auf dem Markt des Einfuhrlandes Knappheit in der betreffenden Ware herrscht. Hier ist die Einfuhr willkommen zur Ausfüllung einer unangenehmen Lücke und kann oft ganz oder nahezu ganz ohne Einfluß auf die Beschäftigung der Betriebe des Einfuhrlandes zu angemessenen Preisen bleiben.

Diese Erfahrung machte man in England in den ersten Jahren des neuen Jahrhunderts, als die deutschen Eisenproduzenten wegen der Depression auf dem heimischen Markt ihre Ausfuhr zu billigen Preisen gewaltig steigerten [1]). Im Jahre 1899 fehlte die deutsche und auch die amerikanische Konkurrenz auf dem englischen Markt fast vollständig, so daß sich die englischen Produzenten eines hohen Preises erfreuen konnten. Im Laufe des Jahres 1900 machten sich Anzeichen eines Wiederauflebens der deutschen Konkurrenz bemerkbar. Im Spätherbst 1900 führten deren billigere Angebote auch zu einem Rückgang der englischen Notierungen, während sie auf die Preise in Wales ohne Einfluß blieben, da man die dortigen Erzeugnisse für besser hielt als die deutschen Konkurrenzprodukte. Im Jahre 1901 machte sich der billigere deutsche Wettbewerb von Anfang an stark fühlbar und dauerte das ganze Jahr hindurch fort. In einigen Artikeln gingen deshalb auch die englischen Preise merklich zurück, ohne daß jedoch die englischen Produzenten dadurch sonderlich gelitten hätten. Denn sie waren noch bis Ende des Jahres, teilweise auch noch für den Anfang des nächsten Jahres überreich mit Aufträgen aus der Zeit höherer Preise versehen. In einigen Zweigen, wie insbesondere in Roheisen, war sogar noch im Oktober und November die Nachfrage so stark, daß die englische Produktion zu ihrer Befriedigung nicht ausreichte und manche Eisenwerke den Betrieb hätten einstellen müssen, wenn ihnen nicht das billige deutsche Angebot von Stahl zum Auswalzen in Bleche und Stäbe zu Hilfe gekommen wäre. Die englischen Preise konnten sich daher noch beträchtlich über den deutschen halten. Anfang 1902 dauerte die deutsche Konkurrenz noch an, doch erhöhten die deutschen Lieferanten im Laufe des Januar allmählich ihre Preise und zogen sich an-

[1]) British and foreign trade and industry, S. 343 ff.

fangs Februar so gut wie ganz vom englischen Markt zurück. In der Folgezeit wird zwar noch hier und da von billigen deutschen Verkäufen berichtet, doch hatte diese Einfuhr keinen für die englischen Produzenten irgendwie beängstigenden Charakter, obwohl sie durch Tarifvergünstigungen seitens der englischen Eisenbahngesellschaften unterstützt wurde. Anfang 1903 sank die deutsche Einfuhr wieder zur Bedeutungslosigkeit herab.

Dieser für England günstige Verlauf der Dinge wurde allerdings wesentlich dadurch gefördert, daß die Krise auf dem amerikanischen Eisenmarkt im Jahre 1900 nur vorübergehend war und alsbald wieder einer Hochkonjunktur Platz machte, so daß Amerika die billige deutsche Ausfuhr leicht und bereitwillig aufnahm. „Es ist sehr bemerkenswert, wie rasch es den deutschen Industriellen gelang, ihre frühere Stellung auf dem Weltmarkt wieder zu erlangen, die sie freiwillig aufgegeben hatten. Es kamen ihnen dabei allerdings günstige Umstände zustatten, besonders die starke Nachfrage aus den Vereinigten Staaten. Wichtige Artikel der deutschen Industrie gingen in beträchtlichen Mengen nach den Vereinigten Staaten . . .“ schreibt der Generalkonsul Oppenheimer in seinem mehrerwähnten Bericht[1]).

Daneben spielen oft noch eine Reihe sekundärer Momente mit, die ebenfalls dahin wirken können, daß das billigere ausländische Angebot den Produzenten des Einfuhrlandes keinen Abbruch tut, wie beispielsweise die Ansicht der Abnehmer über die Güte und Brauchbarkeit des eingeführten Materials im Verhältnis zum inländischen. So konnte sich das englische (Bessemer-)Halbzeug ständig um 10—12 sh, d. i. 20—30 Proz. über dem deutschen und amerikanischen (Thomas-)Halbzeug halten, weil die englischen Abnahmeingenieure das basische Konstruktionseisen dem sauren gegenüber für minderwertig hielten[2]).

Es gibt also eine ganze Reihe von Ursachen, die bewirken können, daß auch eine tatsächliche Schleuderausfuhr ohne schädliche Folgen für die gleichartigen Produktionszweige des Einfuhrlandes bleibt. Wegen ihres stets nur vorübergehenden

---

[1]) Vgl. oben S. 70 u. 73.

[2]) Gothein a. a. O. S. 22, 28.

Charakters ist es ferner nicht wahrscheinlich, daß sie die gleichartigen Industrien des Einfuhrlandes mit völliger Vernichtung bedroht. Die Möglichkeit muß indessen zugegeben werden, daß sie auf dem Markt des Einfuhrlandes einen empfindlichen Preisdruck ausüben und einen beträchtlichen Teil der Aufträge von der dortigen Industrie auf sich ablenken kann, so daß jene gezwungen ist, ihre Betriebe erheblich einzuschränken oder auch vorübergehend ganz stillzulegen.

Daß diese hierdurch geschädigt werden, ist klar; ob aber der Schutzzoll ein empfehlenswertes Mittel ist, ihnen zu helfen, das ist eine andere Frage.

Die Theorie nimmt in verschiedener Weise hierzu Stellung. Während auf der einen Seite der Schutzzoll und der vertragsmäßige Vorbehalt der Einführung eines solchen Zolls, die Antiexportprämienklausel, als heilsam und notwendig empfohlen und gefordert wird, lehnen andere den Zoll und die Klausel als nutzlose und verfehlte Maßregel ebenso entschieden ab.

Schon zeitig begann die Praxis sich mit dieser Frage zu beschäftigen. Während es aber in Österreich bei Wünschen der beteiligten Fabrikanten[1]), in Italien und Frankreich bei parlamentarischen Anträgen blieb[2]), ist man in Amerika zu praktischem Handeln vorgeschritten. Einen ersten Versuch in dieser Beziehung machten die Zollbehörden in Philadelphia, indem sie den Wertzoll auf eingeführte Stahlknüppel nicht vom Exportpreis, sondern von dem in Deutschland geltenden Kartellpreis berechneten[3]).

Eine umfassende gesetzliche Reglung fand diese Frage im kanadischen Zolltarifgesetz vom 10. August 1904[4]). In § 19 dieses Gesetzes ist bestimmt, daß von Waren, deren gangbarer Marktpreis im Herstellungsland höher ist als der Preis, zu welchem sie tatsächlich nach Kanada verkauft wurden, als Zuschlag zum gewöhnlichen Zoll ein Sonderzoll in Höhe des Unterschieds zwischen diesem Verkaufspreis und dem Marktpreis im Ausfuhrland erhoben werden soll. Doch soll dieser Sonderzoll in

[1]) Goldstein a. a. O. S. 66, 70.
[2]) Liefmann a. a. O. S. 52.
[3]) Liefmann a. a. O. S. 53.
[4]) Handelsarchiv 1904, Bd. I, S. 1122.

keinem Fall die Hälfte des gewöhnlichen Zolls und bei einigen besonders aufgeführten Warenkategorien 15 Proz. des Wertes nicht übersteigen. Dabei dürfen auf den Ausfuhrpreis die Unkosten nicht gerechnet werden, die nach Absendung der Ware von dem Platz erwachsen, von wo aus sie unmittelbar nach Kanada ausgeführt wird. Im übrigen sind noch Bestimmungen getroffen, um eine Umgehung des Gesetzes zu verhüten. Ferner ist dem Finanzminister die Ermächtigung gegeben, die zur Durchführung des Gesetzes erforderlichen Ausführungsbestimmungen zu erlassen und sind hierfür einige Leitsätze aufgestellt. Unter dem 10. August und 25. Oktober 1904 wurden dann nähere Bestimmungen über die Berechnung des Inland- und Auslandpreises gegeben und im Jahre 1905 ein ausführlicher Katalog der Warengattungen aufgestellt, die bei Vorhandensein der sonstigen Voraussetzungen dem Sonderzoll unterliegen bzw. von ihm befreit sind. In das Zolltarifgesetz vom 12. April 1907 wurden die Bestimmungen über den Sonderzoll wörtlich aus dem früheren Gesetze herübergenommen, nur wurde jetzt die Höchstgrenze dieser dumping duty allgemein auf 15 Proz. des Wertes festgesetzt[1]).

Es wäre gewiß interessant, an der Hand der praktischen Erfahrungen, die man mit diesen Bestimmungen gemacht hat, über den Wert oder Unwert dieses auch von Fontana-Russo als berechtigt anerkannten Schutzzolls zu urteilen. Leider ließ sich aber hierüber nichts in Erfahrung bringen. Morgenroth schreibt zwar in einem Artikel in der Kartellrundschau vom Jahre 1905 „Die Dumpingklausel Kanadas“: „... Trotzdem Professor Dr. Liefmann noch in seiner 1905 erschienenen Schrift über ‚Kartelle und Trusts‘ eine solche Dumpingklausel als unmöglich und unanwendbar bezeichnet (S. 134), ist sie in Kanada schon seit dem Herbst 1904 in Kraft und hat sich bisher auch als recht wirkungsvoll erwiesen; denn ihre Folgen kommen schon in den neuesten Zahlen der Handelsstatistik Kanadas deutlich zum Ausdruck. Es betrug nämlich die Ausfuhr der Vereinigten Staaten nach Kanada in Millionen Dollar:

[1]) Handelsarchiv 1905, Bd. I, S. 354, 802—809; 1907 Bd. I, S. 963 ff.

	1903	1904	1905
Zollpflichtige Waren . . .	68,5	77,5	78,8
Zollfreie Waren	60,3	65,5	73,8

Während bis zum Jahre 1904 die Einfuhr zollpflichtiger Waren aus den Vereinigten Staaten fast ständig stark gestiegen war, ist im Jahr 1905 gegen 1904 ein sehr erheblicher Abschlag zu verzeichnen. Vom Jahr 1903 auf 1904 stieg sie noch um 9 Mill. Dollar, von 1904 auf 1905 dagegen nur noch um 1,3 Mill. Dollar. Die von der Dumpingklausel nicht betroffene Einfuhr zollfreier Waren ist dagegen im gleichen Maße wie früher weitergestiegen. Ohne Zweifel ist also in zahlreichen Fällen die Ausfuhr von Waren aus den Vereinigten Staaten nach Kanada durch das Dumpinggesetz verhindert worden . . ." Diese Schlußfolgerung ist zum mindesten etwas voreilig. Denn schon in den nächsten Jahren nahm die Einfuhr aus den Vereinigten Staaten nach Kanada wieder die nämliche Entwicklung, wie in den Jahren vor 1905, obwohl die Dumpingklausel in Kraft blieb[1]). Mit solchen allgemeinen Betrachtungen ist überhaupt nichts zu beweisen. Die Ursachen, welche auf den Gang des Außenhandels einwirken, sind zu mannigfaltig, als daß man eine augenblickliche Änderung gerade einer bestimmten Ursache zuschreiben könnte. Klarheit und Gewißheit kann hier nur eine eingehende Untersuchung der einzelnen Produktionszweige bieten, auf welche der Sonderzoll tatsächlich Anwendung gefunden hat. Eine solche Untersuchung würde, abgesehen von der Schwierigkeit der Stoffbeschaffung, den Rahmen dieser Arbeit weit überschreiten, so daß es genügen mag, auf den noch ungehobenen Schatz von Erfahrungen hinzuweisen. Vorläufig müssen einige theoretische Erwägungen genügen.

Von theoretischem Standpunkt aus müssen gegen einen Schutzzoll zur Bekämpfung des Schleuderexports in Gestalt des kanadischen Sonderzolls die schwerwiegendsten Bedenken erhoben werden. Die Vergleichung des gangbaren Marktpreises im Ausfuhrland mit dem Ausfuhrpreis im einzelnen konkreten Fall bildet offenbar eine durchaus ungeeignete Grundlage für einen derartigen Zoll. Wie schon oben dargelegt, beruht dieser

[1]) Tab. XV.

Unterschied sehr häufig nur darauf, daß das Kartell die Preise auf seinem Heimatmarkt kraft seiner Monopolstellung über den Weltmarktpreis erhöht hat. Es besteht ferner die Möglichkeit, daß ein bestimmter Auftrag, sei es wegen seiner Größe oder wegen sonstiger besonderer Vorteile, billiger ausgeführt werden kann, als es dem Durchschnittspreis entspricht. Auch kommt es bei großen und langfristigen Abschlüssen nicht selten vor, daß die Preise steigen, bevor diese Abschlüsse abgelaufen sind, die dann natürlich noch zu den früheren niedrigeren Preisen erledigt werden müssen. Das Kartell wäre hier doppelt geschädigt. Es muß einmal die Waren noch zu dem alten billigeren Preise liefern und muß dann außerdem noch die ganze Differenz zwischen dem früheren und jetzigen Preis in Gestalt eines Zolls entrichten! Der Sonderzoll trifft also auch Fälle, in denen von einem Schleuderexport keine Rede sein kann, und da, wo ein Schleuderexport wirklich vorliegt, übersteigt er bei weitem den Betrag, um welchen der Ausfuhrpreis unter dem eigentlichen und auch für das Kartell lohnenden Weltmarktpreis liegt. Muß das Kartell auf dem Einfuhrmarkt noch mit anderen Ländern konkurrieren, in denen eine monopolistische Preispolitik der Kartelle nicht besteht, wie dies z. B. bei der Konkurrenz Deutschlands oder der Vereinigten Staaten mit England auf dem kanadischen Markte der Fall ist, so bedeutet der Sonderzoll eine ungerechte Differenzierung zu ungunsten des Kartellandes. Hat dieses dagegen auf dem Einfuhrmarkt mit einer solchen Konkurrenz nicht zu kämpfen, so läuft die ganze Maßregel auf eine versteckte Erhöhung des Schutzzolls zugunsten der einheimischen Produktion auf dem Einfuhrmarkt hinaus.

Dagegen ließe sich ein richtig bemessener Zoll in Fällen eines wirklichen Schleuderexports und nur für dessen Dauer wohl rechtfertigen, namentlich in einem sonst freihändlerischen Lande, das seine ganze Produktion auf der Voraussetzung einer den natürlichen Produktionsbedingungen entsprechenden internationalen Arbeitsteilung aufgebaut hat.

Doch darf man sich auch hier die Schwierigkeiten nicht verhehlen, welche der Feststellung von Notwendigkeit und Höhe des Zolls im Einzelfall entgegenstehen, Schwierigkeiten, die aus den vorangehenden Ausführungen klar ersichtlich sind. Man

darf sich ferner nicht verhehlen, daß die Widerstände, welche sich der Wiederabschaffung eines einmal eingeführten derartigen Zolls entgegenstellen würden, leicht die Macht der von Parlament und Parteien abhängigen Regierung übersteigen könnten, so daß sich der Zoll in einen dauernden Bereicherungszoll für die Produzenten verwandelt.

Und man darf schließlich auch die Gefahr internationaler Verwicklungen nicht übersehen, die gerade mit dieser Art des Zolls verbunden ist. Denn hier handelt es sich nicht um einen Zoll, welcher die gesamte Einfuhr einer bestimmten Warengattung ohne Rücksicht auf das Ursprungsland trifft, sondern um eine Sondermaßregel gegen die Einfuhr aus einem bestimmten Land. Schon wegen der entgegengesetzten materiellen Interessen werden sich die Auffassungen des Einfuhr- und des Ausfuhrlandes darüber, ob ein Schleuderexport vorliegt, in den seltensten Fällen decken und das Ausfuhrland wird eher geneigt sein, den Zoll als eine unfreundliche, gegen es gerichtete Maßregel zu betrachten, als seine Berechtigung anzuerkennen[1]).

[1]) Daß diese Gefahr tatsächlich besteht, beweist die Tatsache, daß es zwischen Rußland und den Vereinigten Staaten wegen der Zuschlagszölle, welche die Vereinigten Staaten auf Grund des Dingley-Tarifes vom russischen Zucker als Prämienzucker erheben wollten, zu einem Zollkrieg kam. Dönges a. a. O. S. 35.

Schluss

Die Theorie Fontana-Russos zeichnet sich vor allem dadurch aus, daß sie vom Entwicklungsgedanken beherrscht wird. Schutzzoll und Freihandel sind für Fontana-Russo keine absoluten Kategorien. Aus den Zeitverhältnissen und Zeitbedürfnissen heraus ist die Berechtigung des einen oder des anderen zu erweisen. Als treibende Kräfte dieser Entwicklung erkennt Fontana-Russo das Anwachsen der Bevölkerung auf der einen, die Fortschritte von Wissenschaft und Technik und die Wandlungen in der wirtschaftlichen Organisation auf der anderen Seite. Während die Bevölkerungszunahme zur stufenweisen Entwicklung vom Agrar- zum Industriestaat führt, schaffen die Wandlungen der Technik teils neue günstige Produktionsbedingungen, wo solche bisher noch nicht bestanden, teils zerstören sie alte oder verursachen die vorübergehende Überlegenheit eines anderen Landes, das sie sich rascher zunutze gemacht hat. Auch aus den Änderungen in der Organisation der Produktion können Gefahren für die natürliche Arbeitsteilung erwachsen (Schleuderexport). Neben dieser fortschreitenden Entwicklung wird das Wirtschaftsleben beunruhigt durch ständige Schwankungen, die teils dem Wechsel der Konjunkturen, teils dem Eingreifen der Staatsgewalt (Steuerlastargument) entspringen. Die fortlaufende Entwicklung einerseits, die unsteten Schwankungen anderseits bilden die Grundlage für die Schutzzollargumente Fontana-Russos.

Bei der Darlegung dieser Argumente berücksichtigt er aber die Vielgestaltigkeit des wirklichen Lebens zu wenig und übersieht, daß gerade in dieser manche Faktoren liegen, welche den schädlichen Wirkungen, die er von einer bestimmten Erscheinung erwartet und mit einem Schutzzoll bekämpfen will, entgegenwirken und ihren Eintritt entweder ganz vereiteln oder sie doch wenigstens wesentlich abschwächen. Besonders muß es auffallen, daß Fontana-Russo Technik und morphologische Ge-

staltung zwar dort berücksichtigt, wo ihre Einwirkung einen Schutz für die heimische Produktion gerechtfertigt erscheinen lassen könnte, nicht aber da, wo sich ihre heilende Kraft in der Überwindung einer Krise bewährt. Dieser Mangel, der zur Folge hat, daß seine Schutzzollargumente ein weiteres Anwendungsfeld zu haben scheinen, als ihnen in Wirklichkeit zukommt, beruht zum Teil darauf, daß er zur Verdeutlichung seiner Ideen von abstrakten vereinfachten Beispielen ausgeht, in der Art, wie sie die englische Freihandelsliteratur gebraucht, und dann versäumt, die anfänglich der Klarheit halber weggelassenen Faktoren allmählich wieder hinzuzufügen und dadurch sein Beispiel dem wirklichen Leben anzupassen (Krisenargumente!).

Über die nachteiligen Nebenwirkungen der Zölle ist sich Fontana-Russo im allgemeinen vollständig klar. Er weiß, daß sie die aus dem internationalen Handel fließenden Vorteile verkürzen, und fordert deshalb ihre Einschränkung nach Höhe und Dauer auf das Maß des Unerläßlichen. Er ist sich aber auch bewußt, daß diese Forderungen unter den gegenwärtigen Verhältnissen ein unerfüllbares Ideal darstellen, daß diese Verhältnisse nicht nur dahin drängen, daß die anerkannten Schutzzollargumente den Vorwand für die Einführung theoretisch verwerflicher Zölle abgeben müssen, sondern auch dahin, daß die Zölle dort, wo sie an sich gerechtfertigt sind, nach Höhe und Dauer das Maß des Zulässigen überschreiten. Er versäumt aber, diese Schwächen des Zolls und die Bedenken, die hieraus gegen seine Anwendung fließen müssen, bei den einzelnen Argumenten entsprechend hervorzuheben. Dies führt dazu, daß die guten Seiten des Zolls zu scharf hervortreten, verschiebt also das Bild einseitig zugunsten des Zolls.

Infolge dieser beiden methodischen Mängel erscheinen die Schutzzollargumente bei Fontana-Russo zu unbedingt und täuschen den Anschein einer viel weiteren Anwendbarkeit vor, als ihnen in der Tat zukommt. In Wirklichkeit läßt sich zwar mit ihnen in besonders gearteten, sorgfältig ausgewählten Einzelfällen die Einführung eines Zolls begründen; zur Rechtfertigung des heute in fast allen zivilisierten Staaten herrschenden Solidarschutzsystems können sie aber keinesfalls dienen.

Tabellen

Tabelle I

Weißblechpreise in den Vereinigten Staaten und in England[1])

Im Jahre	Preise für 100 amerik. Pfund		Differenz	Zoll für 100 amerik. Pfund
	in New York	in England		
	Dollars	Dollars	Dollars	Dollars
1890	4,43	3,61	0,82	1,0
1891	4,93	3,29	1,64	1,0 bis 1. Juli 2,2 ab 1. Juli
1892	4,90	2,76	2,14	2,2
1893	4,97	2,66	2,31	2,2
1894	4,52	2,31	2,21	2,2 bis 28. Aug. 1,2 ab 28. Aug.
1895	3,44	2,14	1,30	1,2
1896	3,43	2,09	1,34	1,2
1897	3,18	2,20	0,98	1,2 bis 24. Juli 1,5 ab 24. Juli
1898	2,85	2,21	0,64	1,5
1899	4,19	2,97	1,22	1,5
1900	4,67	3,38	1,29	1,5
1901	4,19	2,98	1,21	1,5
1902	4,12	2,91	1,21	1,5
1903	3,94	2,66	1,28	1,5
1904	3,60	—	—	—

[1]) Aus Levy, Die Stahlindustrie in den Vereinigten Staaten von Amerika, S. 274, 275, 283.

Tabelle II

Entwicklung der Produktion in einigen wichtigen Zweigen der Eisenindustrie in Deutschland seit 1860[1])

Jahr	Erzeugung in 1000 t				
	Eisenhochöfen	Metallhütten	Eisengießerei	Schweißeisen	Flußeisen
1860	529	93	149	—	—
1861	592	99	170	—	—
1862	696	103	183	—	—
1863	813	107	288	—	—
1864	905	108	248	—	—
1865	988	109	254	—	—
1866	1047	114	226	—	—
1867	1114	126	236	—	—
1868	1252	133	255	—	—
1869	1412	141	296	—	—
1870	1390	136	281	—	—
1871	1564	129	419	—	—
1872	1988	132	553	—	—
1873	2241	144	591	—	—
1874	1906	156	538	—	—
1875	2029	162	533	(i. J. 1877) 1040	(i. J. 1877) 400
1880	2729	220	552	1267	589
1885	3687	267	714	1413	894
1890	4658	296	1060	1487	1614
1895	5465	321	1187	993	2830
1900	8521	353	1847	946	4826
1905	10875	434	2277	816	6870

[1]) Vgl. Statistisches Handbuch für das Deutsche Reich Bd. I, S. 256 ff. Da es sich hier hauptsächlich um die Entwicklung vor 1875 handelt, ist sie von diesem Jahr an nur mehr von fünf zu fünf Jahren angegeben.

Tabelle III

Mittlere Belegschaft in einigen wichtigen Zweigen der Eisenindustrie in Deutschland seit 1860[1])

Jahr	Eisenhochöfen	Metallhütten	Eisengießerei	Schweißeisen	Flußeisen
1860	18 232	10 546	—	—	—
1861	19 918	10 379	—	—	—
1862	20 419	11 096	—	—	—
1863	21 075	10 943	—	—	—
1864	21 640	10 418	—	—	—
1865	21 725	10 478	—	—	—
1866	20 686	11 618	—	—	—
1867	19 956	12 255	—	—	—
1868	21 174	12 374	—	—	—
1869	21 092	12 389	—	—	—
1870	19 322	11 453	—	—	—
1871	23 191	11 712	31 557	—	—
1872	26 111	12 029	39 934	—	—
1873	28 129	11 764	39 503	—	—
1874	28 342	11 887	40 372	—	—
1875	22 760	12 672	42 134	(i. J. 1877) 46 405	(i. J. 1877) 12 602
1880	21 117	13 677	35 667	51 185	20 116
1885	22 768	17 421	46 161	54 114	30 480
1890	24 846	18 928	63 960	53 970	52 823
1895	24 059	19 883	67 903	38 190	75 080
1900	34 793	21 123	95 548	38 145	124 665
1905	38 458	22 346	109 565	22 805	159 172

[1]) Siehe Anm. 1 zu Tab. II.

Tabelle IV. Einfuhr an landwirtschaftlichen Produkten nach England in Cwt à 40 803 kg[1])

I. Weizen. Körner (K) und Mehl (M)

Herkunftsland		1850—54	1855—60	1861—70	1871—80	1881—85	1886—90	1891—95
Deutschland	K	3 897 917	4 466 781	6 224 128	3 588 222	2 076 604	1 957 333	630 186
	M	18 652	131 787	566 214	943 022	1 693 103	910 827	217 278
Rußland	K	1 456 806	2 702 846	8 046 401	9 835 177	8 869 417	14 274 343	13 754 159
	M	3 124	5 412	41 399	86 005	77 446	146 094	22 509
Übriges Europa	K	2 354 281	4 227 922	3 613 650	2 039 870	1 221 873	2 896 534	1 633 743
	M	393 410	1 368 564	1 830 103	2 166 521	2 074 816	1 752 993	1 485 594
Ägypten	K	263 194	1 647 721	1 327 267	1 544 521	705 505	344 926	267 038
	M	1 079	—	6 113	8 578	1 148	989	1 192
Brit.-Nordamerika	K	174 546	229 449	1 656 128	3 287 370	2 173 253	2.087 611	2 975 859
	M	607 463	228 241	480 497	375 079	414 742	923 012	1 401 763
Vereinigte Staaten	K	449 859	2 654 834	8 106 942	23 051 943	28 852 665	20 806 503	28 417 382
	M	1 259 503	1 999 318	1 836 807	3 112 148	9 766 565	12 182 765	16 044 763
Britisch-Indien	K	—	—	—	1 855 509	9 439 138	9 206 300	9 169 866
	M	—	—	—	1 614	1 921	669	3 592
Australien	K	1 108 863	633 392	982 531	1 566 263	3 699 578	1 773 061	2 811 229
	M	36 738	43 692	104 529	123 155	240 966	59 026	58 338
Übrige Länder	K	—	—	—	1 428 070	63 730	1 382 061	2 338 595
	M	—	—	—	124 321	133 996	45 355	103 104
Argentinien	K	—	—	—	—	—	1 176 478	692 530
	M	—	—	—	—	—	—	—

II. Gerste, Hafer und Mais

Herkunftsland	1841—50	1851—60	1861—70	1871—80	1881—85	1886—90
Deutschland	891 888	2 461 825	2 146 997	2 595 231	1 732 386	1 654 514
Rußland	716 098	3 219 209	4 168 972	8 698 717	14 208 908	22 878 810
Übriges Europa	2 431 565	9 381 777	13 737 360	15 819 311	19 275 814	16 256 053
Ägypten	98 312	1 330 107	350 679	170 643	376 991	180 071
Britisch-Nordamerika	14 560	199 613	743 248	2 616 723	1 526 273	1 995 514
Vereinigte Staaten	2 120 658	2 016 342	3 940 857	21 070 667	16 151 561	17 466 652
Übrige Länder	1 129 065	846 648	1 198 545	1 184 776	259 598	1 915 155
Argentinien	—	—	—	—	—	2 843 887

[1]) Entnommen aus Schönberg, Handbuch der politischen Ökonomie II, 1, S. 236—238.

Tabelle V

Ein- und Ausfuhr von Agrarprodukten im deutschen Zollgebiet[1])
in Zentnern à 50 kg

Jahr	Weizen			Roggen		
	Einfuhr	Ausfuhr	Differenz	Einfuhr	Ausfuhr	Differenz
1842—50	411 613	4 849 322	— 4 437 708	1 336 319	10 692 062	— 9 355 742
1851—60	2 077 590	6 754 415	— 4 676 825	3 692 280	1 402 067	+ 2 290 213
1861—70	6 576 908	10 335 207	— 3 758 299	5 900 375	2 582 691	+ 3 317 684
1871—79	12 475 436	10 367 029	+ 2 108 407	17 984 542	2 927 744	+ 15 056 798
1880—84	10 651 063	1 644 070	+ 9 006 993	14 641 801	2 857 044	+ 11 784 757
1885—89	8 998 448	108 336	+ 8 890 112	14 744 208	52 908	+ 14 691 300
1890—94	18 925 688	321 084	+ 18 604 604	12 596 172	204 508	+ 12 391 664

Jahr	Gerste			Hülsenfrüchte, Hafer, andere Getreidearten		
	Einfuhr	Ausfuhr	Differenz	Einfuhr	Ausfuhr	Differenz
1842—50	242 196	1 284 141	— 1 041 945	184 254	741 094	— 556 840
1851—60	609 536	1 322 703	— 716 167	782 824	1 138 348	— 355 524
1861—70	2 170 723	2 502 049	— 331 326	1 966 885	2 435 125	— 468 240
1871—79	5 874 889	2 808 310	+ 3 066 579	6 246 911	3 607 285	+ 2 639 626
1880—84	6 015 835	1 891 798	+ 4 124 037	11 393 215	1 105 303	+ 10 287 912
1885—89	9 598 644	595 568	+ 9 003 076	8 680 024	387 092	+ 8 295 932
1890—94	15 973 380	190 124	+ 15 783 256	18 636 820	172 072	+ 18 764 748

[1]) Schönberg, Handbuch der politischen Ökonomie II, 1, S. 236—238.

Tabelle VI

Spezialhandel des deutschen Zollgebietes[1]) in 1000 t

Jahr	Einfuhr	Ausfuhr	Jahr	Einfuhr	Ausfuhr
1872	13 352,2	10 049,7	1889	26 611,9	18 292,6
1873	15 307,6	9 902,2	1890	28 142,8	19 365,1
1874	15 244,5	10 420,9	1891	29 012,7	20 139,4
1875	15 278,9	11 909,8	1892	29 509,9	19 891,6
1876	16 644,5	12 982,1	1893	29 815,6	21 361,5
1877	17 511,7	13 953,2	1894	32 022,5	22 883,7
1878	16 623,2	15 444,7	1895	32 537,0	23 829,7
1879	16 660,1	15 416,1	1896	36 410,3	25 719,9
1880	14 171,0	16 401,2	1897	40 162,3	28 019,9
1881	14 848,3	16 672,2	1898	42 729,8	30 094,3
1882	15 299,9	17 209,0	1899	44 652,3	30 403,2
1883	16 297,2	19 239,6	1900	45 911,8	32 681,7
1884	17 787,8	19 151,8	1901	44 304,6	32 362,6
1885	17 867,3	18 814,0	1902	43 335,7	35 029,6
1886	16 944,9	18 924,3	1903	47 033,8	38,280,8
1887	19 386,6	19 495,7	1904	48 886,3	38 855,5
1888	21 867,6	20 740,4	1905	54 307,2	40 566,2

Tabelle VII

Dänemarks Mehrausfuhr an landwirtschaftlichen Erzeugnissen in Millionen Kronen[2])

Jahr	Getreide und Mehl	Vieh und Viehprodukte: lebendes Vieh	Vieh und Viehprodukte: Fleisch, Molkerei- und sonstige Viehprodukte	Vieh und Viehprodukte: zusammen	landwirtschaftliche Erzeugnisse insgesamt	Jahr	Getreide und Mehl	Vieh und Viehprodukte: lebendes Vieh	Vieh und Viehprodukte: Fleisch, Molkerei- und sonstige Viehprodukte	Vieh und Viehprodukte: zusammen	landwirtschaftliche Erzeugnisse insgesamt
1865/66	37,5	12,2	13,7	25,9	63,4	1886	3,5	37,0	38,9	75,9	79,4
1866/67	39,2	17,3	11,8	29,1	68,3	1887	— 6,3	41,3	48,7	90,0	83,7
1867/68	38,6	13,2	10,0	23,2	61,8	1888	— 13,5	25,0	71,2	96,2	82,7
1868/69	31,7	12,6	8,9	21,5	53,2	1889	— 18,8	30,6	81,7	112,3	93,5
1869/70	35,4	11,7	13,3	25,0	60,4	1890	— 16,5	38,8	88,4	127,2	110,7
1870/71	46,1	17,9	17,6	35,5	81,6	1891	— 24,4	39,6	94,5	134,1	109,7
1871/72	46,1	20,9	14,1	35,0	81,1	1892	— 12,8	36,3	101,6	137,9	125,1
1872/73	49,9	28,6	18,9	47,5	97,4	1893	— 16,5	19,7	110,0	129,7	113,2
1873/74	33,7	39,9	26,4	66,3	100,0	1894	— 31,7	34,6	109,4	144,0	112,3
1874	29,7	39,4	38,8	78,2	107,9	1895	— 38,6	37,0	120,1	157,1	118,5
1875	33,4	40,1	33,4	73,5	106,9	1896	— 31,7	21,3	134,3	155,6	123,9
1876	36,6	40,1	31,9	72,0	108,6	1897	— 43,9	25,1	151,4	176,5	132,6
1877	11,9	44,6	22,2	66,8	78,7	1898	— 50,6	16,2	163,9	180,1	129,5
1878	23,5	40,3	18,1	58,4	81,9	1899	— 54,8	17,2	181,5	198,7	143,9
1879	31,6	41,9	16,2	58,1	89,7	1900	— 50,9	19,4	183,4	202,8	151,9
1880	35,3	51,2	21,2	72,4	107,7	1901	— 53,3	17,5	196,2	213,7	160,4
1881	22,1	50,0	19,0	69,0	91,1	1902	— 63,2	21,6	215,0	236,6	173,4
1882	9,3	57,8	27,7	85,5	94,8	1903	— 56,6	27,8	242,2	270,0	213,4
1883	— 3,7	58,2	33,8	92,0	88,3	1904	— 68,8	34,3	245,0	279,3	210,5
1884	— 10,0	49,2	37,7	86,9	76,9	1905	— 63,9	41,6	247,2	288,8	224,9
1885	— 2,8	33,6	32,2	65,8	63,0						

[1]) Entnommen aus dem Statistischen Handb. f. d. Deutsche Reich, Bd. II.

[2]) Brinkmann a. a. O. S. 20.

Tabelle VIII

Durchschnittspreise für den Quarter Weizen in England und Deutschland[1])

Jahr	England Weizenpreise sh	d	Zoll sh	d	Deutschland Weizenpreise sh	d	Zoll sh	d	Jahr	England Weizenpreise sh	d	Zoll sh	d	Deutschland Weizenpreise sh	d	Zoll sh	d
1870	46	11			44	5			1887	32	6			35	9	6	6½
1871	56	8			51	0			1888	31	10			37	11	10	10½
1872	57	0			52	8			1889	29	9			39	10	10	10½
1873	58	8			57	6			1890	31	11			41	10	10	10½
1874	55	9			52	3	frei		1891	37	0			48	4	10	10½
1875	45	2			42	8			1892	30	3			41	2	7	7½
1876	46	2			45	9			1893	26	4			33	1	7	7½
1877	56	9			50	1			1894	22	10	frei		29	5	7	7½
1878	46	5	frei		44	0			1895	23	1			30	6	7	7½
1879	43	10			42	8	2	2	1896	26	2			33	4	7	7½
1880	44	4			47	8	2	2	1897	30	2			36	0	7	7½
1881	45	4			47	11	2	2	1898	34	0			40	6	7	7½
1882	45	1			45	4	2	2	1899	25	8			33	9	7	7½
1883	41	7			40	3	2	2	1900	26	11			32	8	7	7½
1884	35	8			37	8	2	2	1901	26	9			35	3	7	7½
1885	32	10			35	3	6	6½	1902	28	1	1	0	35	9	7	7½
1886	31	0			34	2	6	6½									

Tabelle IX

Anbauflächen der wichtigsten Getreidearten in Deutschland[2])

in 1000 ha

Jahr	Weizen	Spelz und Emer	Einkorn	Roggen
1878	1819,2	394,7	8,6	5950,2
1883	1926,3	374,2	5,7	5817,1
1893	2044,9	349,0	4,3	6016,9
1900	2051,2	318,4	4,1	5981,6

[1]) Entnommen aus British and foreign trade and industry, S. 121.

[2]) Statistisches Handbuch für das Deutsche Reich, Bd. I, S. 136.

Tabelle X

Ernteflächen von Weizen und Roggen in Deutschland[1]) in 1000 ha

Jahr	Weizen	Roggen	Jahr	Weizen	Roggen
1878	1819,1	5954,4	1893	2044,1	6012,3
1879	1821,1	5944,0	1894	1980,5	6044,6
1880	1820,7	5935,9	1895	1930,8	5893,6
1881	1822,9	5928,8	1896	1926,9	5982,2
1882	1826,9	5942,4	1897	1920,7	5966,8
1883	1926,4	5827,1	1898	1969,3	5945,2
1884	1924,4	5846,6	1899	2016,5	5871,1
1885	1919,3	5841,8	1900	2049,2	5955,0
1886	1916,6	5838,9	1901	1581,4	5812,1
1887	1919,7	5842,3	1902	1912,2	6154,5
1888	1933,3	5814,3	1903	1807,5	6012,8
1889	1956,4	5801,9	1904	1917,5	6099,3
1890	1960,2	5820,3	1905	1927,1	6145,6
1891	1885,3	5479,7	1906	1936,0	6106,1
1892	1975,7	5678,7			

Tabelle XI

Roheisenpreise in Deutschland und England[2]) für die Tonne

Jahr	Jahresdurchschnittspreise für deutsches Gießereiroheisen Nr. III ab Werk im Rheinland M.	Jahresdurchschnittspreise für englisches Clevelandroheisen Nr. III ab Middlesborough sh d	Differenz in M.	Jahresdurchschnittspreise für schottisches pig-iron ab Glasgow M.	Jahresdurchschnittspreise für westfälisches Thomasroheisen frei Verbrauchstelle sh d	Differenz in M.	Prämie für die Tonne Roheisen M.
1890	67,23	44 7	22	60,96	49 7	11	—
1891	60,00	40 0	20	49,50	47 2	2	—
1892	56,62	38 6	18	49,33	41 10	8	—
1893	53,83	34 10	20	45,54	42 4	3	—
1894	53,75	35 9	18	45,17	42 8	2	—
1895	54,67	36 1	19	45,63	44 5	1	—
1896	57,50	38 2	20	56,58	46 10	10	—
1897	60,00	40 7	20	56,50	45 4	11	6,66
1898	60,50	42 2	19	60,00	47 2	13	—
1899	75,75	60 1	16	70,25	63 9	6	—
1900	97,33	69 3	38	87,80	69 4	18	—
1901	98,00	45 5	53	90,20	53 9	36	10,00
1902	60,67	49 3	11	57,13	54 6	3	2,50 (ab Juli)
1903	63,96	46 3	18	57,21	52 3	5	—
1904	65,50	43 3	21	57,80	51 5	6	—

[1]) Statistisches Handbuch für das Deutsche Reich, Bd. I, S. 148.

[2]) Aus Diepenhorst a. a. O. S. 15. Es scheint jedoch ein Druckfehler vorzuliegen. Die Überschriften der Spalten 5 und 6 sind offenbar vertauscht.

Tabelle XII

Gesamtabsatz und Ausfuhr des rheinisch-westfälischen Roheisensyndikats[1])

Jahr	Gesamtversand t	Ausfuhr der einzelnen Werke[2]) t
1898	773 618	32 466
1899	834 735	21 505
1900	728 988	17 515
1901	626 351	13 710
1902	538 225	134 955

Tabelle XIII

Gesamtabsatz und Ausfuhr des Walzdrahtverbandes[3])

Jahr	Gesamtversand t	Ausfuhr t
1898	248 171	53 517
1899	278 232	46 509
1900	266 909	52 877
1901	271 785	98 962
1902	301 951	92 989
1903	?	97 968

Tabelle XIV

Gesamtabsatz und Ausfuhr des Halbzeugverbandes[4])

Jahr	Gesamtabsatz t	Ausfuhr[5]) t	Ausfuhr in Prozent des Gesamtabsatzes
1898	914 000	34 000	3,7
1899	854 000	14 000	1,6
1900	821 000	35 000	4,3
1901	978 000	227 000	23,2
1902	1 430 000	670 000	46,9
1. III. — 28. II. 1902/03	1 460 000	723 000	48,0
1903/04	1 449 000	605 000	41,5
1904/05[5])	1 411 930	393 626	27,9

[1]) Aus Morgenroth a. a. O. S. 88.

[2]) Ausfuhr nicht syndiziert.

[3]) Morgenroth a. a. O. S. 93.

[4]) Aus Morgenroth a. a. O. S. 89/90.

[5]) Seit 1. März 1904 im Stahlwerksverband aufgegangen. Erst seit dieser Zeit ist auch die Ausfuhr syndiziert.

Tabelle XV

Einfuhr aus den Vereinigten Staaten von Amerika nach Kanada[1])

Wert in Dollars

Jahr	Zoll-pflichtige Waren	Zollfreie Waren	Jahr	Zoll-pflichtige Waren	Zollfreie Waren
1896	29 101 646	29 472 378	1903	68 538 323	69 066 872
1897	30 482 509	31 166 532	1904	77 543 780	73 212 735
1898	38 010 960	40 641 630	1905	78 797 440	83 941 131
1899	44 471 824	48 555 342	1906	89 540 776	86 321 295
1900	53 897 561	55 946 814	1907	109 572 072	106 160 576
1901	53 640 278	56 884 730	1908	110 361 367	100 291 458
1902	60 181 808	60 625 242			

[1]) Handelsarchiv 1908, Bd. I, S. 1170.

Literaturverzeichnis

(Wegen des großen Umfangs der handelspolitischen Literatur können nur die für die Arbeit unmittelbar benutzten Schriften hier aufgeführt werden.)

Welimir Bajkić, Die französische Handelspolitik 1892—1902. Stuttgart-Berlin 1904.

C. F. Bastable, The theory of international trade with some of its applications to Economic Policy. London 1903.

Theodor Brinkmann, Die dänische Landwirtschaft. Jena 1908.

Derselbe, Die Grundlagen der englischen Landwirtschaft und die Entwicklung ihrer Produktion seit dem Auftreten der internationalen Konkurrenz. Hannover 1909.

British and foreign trade and industry. Memoranda, statistical tables and charts prepared in the Board of Trade with reference to various matters bearing on British and foreign trade and industrial conditions. London 1903.

John Elliot Cairnes, Some leading principles of political economy newly explained. London 1884.

Conrad, Die Tarifreform im Deutschen Reiche nach dem Gesetz vom 15. Juli 1879. Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik 1880.

Fritz Diepenhorst, Die handelspolitische Bedeutung der Ausfuhrunterstützungen der Kartelle. Leipzig 1908.

Reinhard Dönges, Die handelspolitische Bedeutung der Ausfuhrprämien. Frankfurt a. M. 1902.

Robert Drill, Soll Deutschland seinen ganzen Getreidebedarf selbst produzieren? Stuttgart-Berlin 1895.

Karl Theodor v. Eheberg, Finanzwissenschaft. Leipzig 1909.

Luigi Fontana-Russo, Trattato di politica commerciale. Milano 1907.

J. Goldstein, Mittel zur Bekämpfung der billigen Auslandverkäufe der Kartelle. Kartellrundschau 1906, 4. Jahrg.

Georg Gothein, Internationale Regelung der Eisenzölle. Heft 216 der Volkswirtschaftlichen Zeitfragen. Berlin 1905.

Alexander Hamilton, Report of the Secretary of the Treasury of the United States on the subject of manufactures presented to the House of Representations, Dez. 5, 1791. New York 1791.

Deutsches Handelsarchiv. Zeitschrift für Handel und Gewerbe, herausgeg. vom Reichsamt des Inneren. Berlin. Jahrg. 1905, 1906, 1907, 1909.

Max v. Heckel, Artikel Zölle, Zollwesen im Handwörterbuch der Staatswissenschaften. 2. Aufl., Bd. 7.

Carl Frh. v. Hock, Die öffentlichen Abgaben und Schulden. Stuttgart 1863.

J. W. Jenks, Die Trusts in den Vereinigten Staaten von Amerika. Conrads Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik. 3. Folge, Bd. 1, 1891.

Hermann Levy, Die Stahlindustrie der Vereinigten Staaten von Amerika in ihren heutigen Produktions- und Absatzverhältnissen. Berlin 1905.

Robert Liefmann, Schutzzoll und Kartelle. Jena 1903.

Friedrich List, Das nationale System der politischen Ökonomie. Stuttgart 1883.

Walter Lotz, Die Handelspolitik des Deutschen Reiches unter Graf Caprivi und Fürst Hohenlohe 1890—1900. Schriften des Vereins für Sozialpolitik 1902, Bd. 92.

Georg v. Mayr, Artikel Zollabgaben in v. Stengels Wörterbuch des Verwaltungsrechts. Freiburg 1889.

John Stuart Mill, Grundsätze der politischen Ökonomie, übersetzt von Soetbeer. Leipzig 1881.

Willy Morgenroth, Die Exportpolitik der Kartelle. Leipzig 1907.

Paul Mombert, Die Belastung des Arbeitereinkommens durch die Kornzölle. Jena 1901.

K. Oldenburg, Über Deutschland als Industriestaat. Göttingen 1897.

Ludwig Pohle, Deutschland am Scheidewege. Leipzig 1902.

Eduard Porrit, Sixty years of protection in Canada 1846—1907. London 1908.

Bruno Schönlank, Ein Kapitel aus der urkundlichen Geschichte der Kartelle (Düngerkartell). Brauns Archiv für soziale Gesetzgebung und Statistik 1892, Bd. 5.

Werner Sombart, Die Handelspolitik Italiens seit der Einigung des Königreichs. Schriften des Vereins für Sozialpolitik 1892, Bd. 49.

Adam Smith, Über die Quellen des Volkswohlstandes, übersetzt von C. W. Asher. Stuttgart 1861.

Lorenz v. Stein, Lehrbuch der Finanzwissenschaft. Leipzig 1886.

Theodor Vogelstein, Die Industrie der Rheinprovinz 1888—1900. Stuttgart 1902.

Adolf Wagner, Lehr- und Handbuch der politischen Ökonomie. IV. Finanzwissenschaft.

Derselbe, Artikel Zölle in Bluntschli-Schrader, Deutsches Staatswörterbuch. Leipzig 1867.

Weber, Der deutsche Zollverein. Leipzig 1869.